



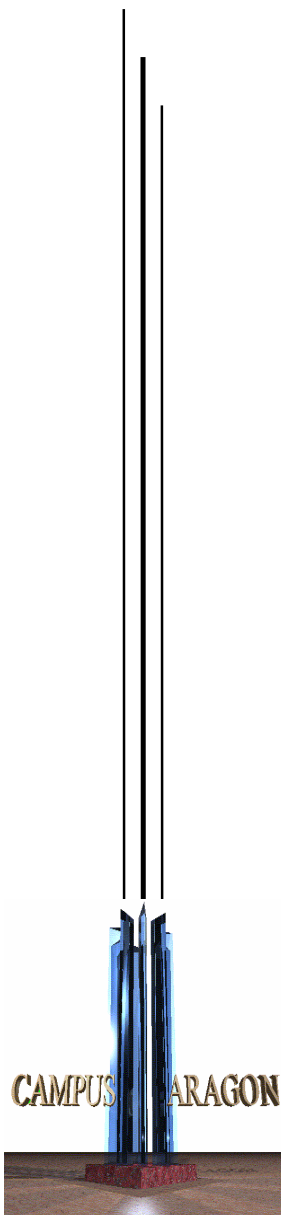
**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES ARAGÓN**

**ALIANZAS JURÍDICO-ECONÓMICAS DE LOS MICRO, PEQUEÑOS Y
MEDIANOS EMPRESARIOS (SOCIEDADES MERCANTILES): UNA
ALTERNATIVA PARA EL FOMENTO DE LA COMPETENCIA.**

**TESIS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A
ASSUAN OLVERA SANDOVAL**

ASESOR: LIC. ALEJANDRO ARTURO RANGEL CANSINO.



CAMPUS ARAGON

Bosques de Aragón, Estado de México Abril 2008.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS.

*Breathe, breathe in the air
Don't be afraid to care
Leave but don't leave me
Look around and choose your own ground
For long you live and high you fly
And smiles you'll give and tears you'll cry
And all you touch and all you see
Is all your life will ever be.*

Breathe. Pink Floyd.

A la Universidad Nacional Autónoma de México:

Agradezco formalmente a mi *alma matter*, en especial a la Facultad de Estudios Superiores, Campus Aragón por permitirme convertir en un profesionalista que sueña y trabaja para alcanzar sus metas. Gracias a todos mis profesores, con todos, en mayor o menor medida, estoy en deuda. Gracias a esta Universidad, de la cual estaré orgulloso por siempre.

A mi asesor:

Lic. Alejandro Arturo Rangel Cansino: Arthur, quiero agradecerle por todo su apoyo, sus enseñanzas y su preocupación por mí. Con usted, con su liderazgo y el genial equipo de trabajo y camaradería que ha logrado formar a través de los años, aprendí el valor del estudio, de la discusión jurídica y del trabajo en nuestra carrera. Sólo me resta decir, gracias.

A mis padres:

Mamá: Nada hubiera sido posible sin ti, gracias por el amor, por los cuidados, por la educación, por los regaños y sobre todo por tu gran entereza, fuerza y dignidad. Eres mi Madre, ojalá y un día alcance a pagarte todo lo que me has dado. Te adoro mamita.

Papá: Me enseñaste muchas cosas sobre la determinación, el coraje y el esfuerzo. Has sido un referente para mí. Gracias por brindarme la oportunidad de llegar hasta aquí. Gracias por estar conmigo, por ser mi héroe. Te adoro Pa.

A mi otra mitad:

Ale: Eres mi vida entera. Mi razón y mi locura. Gracias por ser, estar y existir aquí, ahora, conmigo. Te amo Ale mía. Gracias por apoyarme sin condición. Nuestro amor es inmenso. Nuestro futuro brillante.

A mis hermanos:

Agus: Siempre te he admirado, sin ti, yo no sería lo que soy ahora. Has estado ahí, en todo momento, y quiero agradecerte por tantos momentos, por tanta

música, por tantas enseñanzas, por tantas risas y por tantos consejos. Sabes cuánto te quiero.

Ito: Fuiste, eres y seguirás siendo por siempre un ejemplo a seguir, una fuente de inspiración y cariño. Gracias por tu preocupación, por tus lecciones y por la seguridad de saber que siempre estás ahí para cuidarme. Tú también sabes cuánto te quiero.

Emmanuel: Sabes que eres mi hermano, sabes cuánto te quiero y que puedes contar conmigo siempre. Gracias por tener la certeza de que también estás ahí y de que siempre lo estarás.

A mis segundos papás:

Tía Martha: Eres mi madre también, gracias por tu amor desmedido, tus cuidados y tus preocupaciones. Por verme caminar por primera vez. Gracias por todo. Por el amor. Te adoro Tía.

Robert: En ti también he encontrado un papá, en tu apoyo sin límites, en nuestras charlas y en los consejos. En las anécdotas del tiempo en yo no estaba y en las de mi propio tiempo he aprendido a valorar todo lo que tenemos. Te adoro Robert.

A mis sobrinos:

Sam: Eres un orgullo para mí, creciste conmigo y ya estás en tu propio camino, eso me hace muy feliz. Sé tú siempre enano. Te quiero mucho.

Jenny, Brendushka y Pin: Me siento tan orgulloso de ustedes, de la inteligencia que sus ojos y palabras demuestran. Ustedes son lo que viene. Van a llegar muy lejos, muy, muy lejos. Los adoro y siempre estaré con ustedes, mis enanos.

A mis cuñadas:

Lore y Mary: Gracias a las dos por ser como mis hermanas todos estos años, gracias por el apoyo, por las tareas de geografía y simplemente por estar ahí, con mis hermanos y traer al mundo a los enanos. Las quiero mucho.

A mis amigos:

Gracias por el desmadre, por las charlas interminables, por la música, por las traspasadas, por el inacabable intercambio (transitorio y permanente) de libros, cintas, discos, dvd's, playeras, partituras, etc. Gracias a todos ustedes, a los que están y a los que ya no: Pollo, Apón, Mayo, Batman, Vomit, Gordo, Rebel, Jorge, Ivan, Elena y Crystian.

A mis nuevos amigos:

En la Comisión Federal de Telecomunicaciones he forjado nuevas y grandes amistades, por lo que, no queda más que estar agradecido por su apoyo y lealtad, gracias Salvador, Álvaro, Rello, Roberto, Rockna, Ángeles y Norma.

A dios:

Por no existir.

Finalmente, gracias a **TODOS** por hacerme saber que el único límite somos nosotros mismos.

ÍNDICE.

ALIANZAS JURÍDICO-ECONÓMICAS DE LOS MICRO, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS (SOCIEDADES MERCANTILES): UNA ALTERNATIVA PARA EL FOMENTO DE LA COMPETENCIA.

Introducción. _____	pág. I
---------------------	-----------

Capítulo 1 La economía y el Derecho Mercantil

1.1. Antecedentes del comercio. _____	2
1.2. Concepto de comercio. _____	20
1.3. Concepto de economía. _____	22
1.4. Para qué sirve. _____	24
1.5. Derecho Mercantil. _____	27
1.5.1. Antecedentes. _____	28
1.5.2. Concepto. _____	33
1.5.3. Ámbito de aplicación. _____	35
1.5.4. Leyes que lo regulan. _____	36

Capítulo 2

De las Sociedades Mercantiles

2.1. Concepto. _____	41
2.2. Requisitos para su constitución. _____	43
2.2.1. Tipos societarios. _____	54
2.3. Los Órganos Sociales de la Sociedad Mercantil. _____	76
2.3.1. Asamblea General. _____	77
2.3.2. Órgano de Administración. _____	77
2.3.3. Órgano de Vigilancia. _____	78

Capítulo 3

Alianzas jurídico-económicas de los micro, pequeños y medianos empresarios.

3.1. Concepto de empresa. _____	80
3.2. Concepto de empresario. _____	85
3.3. Elementos de la empresa. _____	88
3.4. ¿A quiénes se les considera micro, pequeños y medianos empresarios? _____	90
3.4.1. Concepto de alianzas estratégicas. _____	94
3.4.1.1. Concentración de empresas. _____	97
3.4.1.1.1. Concepto _____	97
3.4.1.1.2. Tipos. (trus, cartel, holding, fusión y escisión) _____	98
3.4.1.1.3. Política y tendencias de concentración. _____	103
3.4.1.1.4. Convenios y acuerdos de concentración. Consorcios _____	104
3.4.1.1.5. Características de los consorcios. _____	105
3.4.1.1.6. Regulación legal aplicable a los consorcios. _____	108
3.4.2. Problemas que presentan para su desarrollo económico-jurídico, de los micro, pequeños y medianos empresarios. _____	110

3.5. Propuestas.	114
Conclusiones	119
Bibliografía.	124

INTRODUCCIÓN.

Hace unos años el ambiente económico y empresarial era muy diferente al que se vive en la actualidad, los mercados estaban protegidos, en muchos países y en diferentes industrias se presentaban monopolios, además la tecnología era escasa y en general la competencia era muy poca. En la economía que vivimos hoy, sucede todo lo contrario, mercados abiertos, tecnología muy desarrollada y competencia feroz. Estos aspectos hacen que las empresas busquen cada día nuevas maneras de mantener e incrementar su competitividad, una de estas maneras es la realización de Alianzas Estratégicas

Es bien sabido que las empresas son más que ellas mismas, son la suma de múltiples componentes, proveedores, procesos de producción, clientes, trabajadores, su mercadeo y hasta su propia competencia. Las firmas que quieren mejorar sus niveles de desempeño y competitividad son conscientes de que en el entorno puede estar lo que necesitan para cumplir con sus objetivos, hacia adelante y hacia atrás en su cadena de valor pueden encontrar oportunidades valiosas para reforzar sus estrategias de crecimiento. Cómo definir las alianzas estratégicas, algunos se refieren a ellas como "matrimonios empresariales", otros como "colaboración para competir", una definición sencilla sería: Las alianzas estratégicas son coaliciones formales entre dos o más organizaciones a fin de llevar a cabo empresas en el corto plazo, originadas en relaciones oportunistas o permanentes que se desarrollan como una forma de sociedad entre los participantes.

Las asociaciones entre empresas de concesión de licencias, acuerdos de abastecimiento, iniciativas de capital de riesgo, adquisiciones conjuntas y muchas otras formas de cooperación, que tienen como objetivo eliminar o reducir en un grado significativo la confrontación entre competidores, proveedores, clientes, nuevos participantes, potenciales, productores de surtido.

Un caso concreto es el del portal de la telefonía, el cual ha apalancado su crecimiento en Latinoamérica a través de Alianzas (aunque también ha

realizado adquisiciones) con diferentes portales locales, lo cual le permite entrar pisando fuerte y con una masa de usuarios ya establecida.

A pesar de estas cifras, la realidad indica que cerca de la mitad de los intentos por realizar alianzas caen en el fracaso, el problema radica en que muchas veces las empresas ven en las alianzas la panacea a todos sus problemas y no analizan si existen otras alternativas más apropiadas. Cada situación de negocios es diferente y las alianzas normalmente tienen mayor sentido en aquellas situaciones en las cuales las dos partes tienen intereses alineados y destrezas complementarias. De acuerdo con sus estudios, la situación más favorable, al realizar alianzas, se presenta cuando una de las dos empresas quiere entrar a un mercado nuevo, así busca un aliado local que conozca ese mercado, también cuando las dos firmas se unen para crear un nuevo negocio en el que ninguna de las dos posee todas las destrezas requeridas.

¿Cuáles son los riesgos que puede presentar una alianza? específicamente, las alianzas generan para alguna de las dos aliadas la pérdida de control de algunas funciones, además se presenta desconfianza por el flujo de información hacia "el extraño" e incomodidad porque "otro" va a conocer sus intimidades laborales. Si no se combaten la desconfianza y el egocentrismo, cualquier intento será un fracaso.

Se plantean 5 elementos claves que las firmas deben aplicar para lograr alianzas exitosas:

Antes de sellar la alianza, las partes deben pensar en sus objetivos y en los objetivos del "hijo"; Con frecuencia, cuando una alianza da buenos resultados, se hace evidente que las metas y los objetivos de los socios son compatibles.

Debe lograrse un acuerdo previo acerca de cómo se administra la alianza: ¿Se deben reinvertir las utilidades? ¿O se deben enviar a las casas matrices a la brevedad posible? ¿Debe desarrollar la empresa su propia investigación? ¿O se debe contratar exclusivamente a una o ambas casas matrices? ¿Con qué nombre se patentarán los resultados? ¿Con el de la universidad que proporciona investigadores y laboratorio, o con el de la compañía que paga la cuenta?. Todo lo anterior indica que es necesario pensar cuidadosamente

acerca de la administración de la alianza, sin considerar la forma específica que tome, debe ser administrada por separado, y las personas que estén a cargo deben tener los incentivos para que logre éxito.

Es necesario pensar cuidadosamente quien administrará la alianza. La alianza cualquiera sea su forma legal, debe ser administrada por uno de los socios. Es imposible hacerlo a través de un comité. Y debe quedar claro desde el principio que la gente que maneja la empresa conjunta sólo se mide por su rendimiento.

Cada socio debe tomar medidas dentro de su propia estructura para asegurar buenas relaciones con la empresa conjunta y los demás socios: El personal de gerencia debe tener acceso a alguno de la organización matriz que pueda decir "sí" o "no" sin que sea necesario pasar por diversos canales.

Debe existir un acuerdo para resolver desacuerdos. La mejor manera es nombrar un árbitro que todos acepten: Las órdenes de arriba no funcionan en una alianza. La mejor forma es adelantarse a cualquier disputa y nombrar un árbitro que todas las partes conozcan y respeten, y cuyo veredicto sea aceptado como concluyente por todos ellos.

Emprender una alianza es algo muy serio, puede llevar a la empresa a mejorar su desempeño y a crear valor o la puede hundir en problemas más graves de los que quería solucionar a través de ella. Hay que tener claro que una alianza es exitosa en la medida que los aliados agreguen valor, para los clientes y para los respectivos accionistas; además, aliarse con una gran marca no garantiza el éxito, los productos o servicios que se ofrecen deben ser atractivos y si no lo son una marca no lo compensa.

CAPÍTULO 1

LA ECONOMÍA Y EL DERECHO MERCANTIL

La actividad económica funciona dentro de las condiciones impuestas por el hombre, la más importante de estas condiciones es la ley que gobierna la propiedad.

En un país democrático la mayor parte de la propiedad es privada; un sistema de mercados competitivos y la iniciativa privada es la base de su estructura. La ley que gobierna la formación y conducta de las empresas es la segunda; la de contratos es la tercera.

La organización industrial ha mantenido sus mercados en una situación más competitiva de lo que hubiera sido en su ausencia. Además hoy en día en los mercados existe un cambio de actitud con respecto a la economía pues esta ha dado lugar a una nueva legislación anti-monopolio.

La forma en que los hombres reaccionan a las condiciones cambiantes, las dificultades y las oportunidades, afectarán sus decisiones económicas. Los hombres a menudo actúan impulsivamente, quizá contra sus propios intereses, o con un espíritu público quizá igualmente opuesto a sus propios intereses personales, los hombres actúan para satisfacer ciertos objetivos con preferencia a otros, es decir, que poseen una "escala de preferencias" que gobierna sus elecciones.

La economía como estudio de la humanidad en el aspecto de la vida comercial tiene su contrapartida en la historia económica que describe el desarrollo de la agricultura, de la industria, los transportes, la banca.

Este enfoque de los estudios explica, por ejemplo, los inventos de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, no como un desarrollo técnico sino sobre

sus efectos sobre la oferta y demanda de los factores de producción que entraron en su fabricación y la oferta y demanda de bienes y servicios a que dieron lugar.

Es por ello que es indispensable conocer sus orígenes, para poder comprender los cambios que originan las conductas del hombre.

1.1. Antecedentes del comercio.

En lo relativo a la historia del comercio la podemos dividir en cuatro etapas que a continuación expondremos:

Edad antigua.

“La Edad Antigua constituye un largo período histórico que se extiende desde el principio del mundo hasta la destrucción del Imperio Romano.

El origen del comercio se pierde en las nebulosidades de los siglos, pues reducido al acto del cambio directo, o sea del trueque de unas cosas por otras, se remonta a los tiempos bíblicos, porque los primeros hombres que poblaron la superficie terrestre, no pudiendo vivir en absoluto aislamiento para librarse de las fieras, ni bastarse a sí mismos para subvenir a sus necesidades, tuvieron que reunirse en familias para formar tribus y comerciar entre sí, permutando los productos del trabajo de cada uno por el producto del trabajo de cada semejante; pero si consideramos el comercio desde un punto de vista más amplio, o sea desde que varias personas se dedicaron exclusivamente a él, constituyendo la profesión de mercaderes, entonces su origen debe buscarse en las épocas posteriores al singular cataclismo conocido con el nombre de Diluvio Universal.

Sin duda, los pueblos antiguos traficaron unos con otros en mayor o menor grado, y el comercio surgió en todos ellos a la vez, por efecto de una serie de causas y concausas que convirtieron este ejercicio en una necesidad indeclinable, sin que pueda atribuirse a ninguno en particular la gloria de haberle inventado o instituido.

No obstante, preciso se hace reconocer que por su espíritu mercantil o por la importancia de su tráfico, hubo algunos que se distinguieron sobre todos los demás de una manera extraordinaria, y bajo tal concepto merecen especial mención la India, el Egipto, la Fenicia, Cartago, Grecia y Roma.

Edad media.

La invasión de los bárbaros destruyó el imperio romano y cambió la faz política del mundo, para el que se abrió un nuevo período histórico, en el que resultaron modificadas profundamente las leyes, las costumbres y las instituciones de los pueblos.

Entre las causas ocasionales de esta esencial variación, merecen citarse especialmente: la invasión de los bárbaros, la aparición del cristianismo, el régimen feudal, el sistema municipal y el influjo de las cruzadas.

1. La invasión de los Bárbaros, alanos, vándalos, godos, suevos, hunos, silingos, francos, borgoñones, lombardos y otras hordas que abandonaron las nebulosas regiones del Norte y Nordeste de Europa y Asia, donde vivían ignoradas, para desbordarse por las comarcas occidentales del mundo conocido en la antigüedad, llevando por doquier la ruina, la desolación y la muerte; pues en su ignorancia, brutalidad y fiereza, no conocían otro procedimiento que la violencia, otro recurso que el bandolerismo, ni otro derecho que la fuerza, y así es que con ellos imperó por mucho tiempo el caos, la anarquía y la barbarie, las cuales destruyeron de consuno la civilización, la industria y el comercio. La serie de desastres que acompañó a éste régimen destructor fue verdaderamente espantosa, pues el salvajismo devastador y la grosería primitiva de estas hordas vencedoras, que desconocían el valor de las riquezas que aniquilaban, llevó la ruina a Italia, Francia, España y demás países bañados por las aguas del Mediterráneo, que en otro tiempo fueron tan ricos, civilizados y florecientes; empero a esta tempestad terrible siguió una calma relativa, pues como los invasores eran pueblos cuya educación estaba por hacer y cuya aspiración era la independencia, al irse poco a poco mezclando con las razas de los vencidos fue operándose de día en día un trabajo regenerador, que con el transcurso del tiempo concluyó por influir de

modo muy beneficioso y dar nuevo ser a lo que se había degenerado de las nacionalidades, de la civilización, de las costumbres de la sociedad, de las ciencias y artes, y de la industria y comercio.

2. La aparición del Cristianismo, que había tenido lugar en el último período de la dominación romana, no ejerció al principio gran influencia en el orden económico, pues la corrupción, la herejía y otras causas determinantes del envilecimiento de la sociedad humana de aquella época detuvieron la propaganda de la doctrina evangélica, la cual constituía una nueva religión que necesitaba nuevos pueblos para poder extenderse, y como los encontró en los bárbaros, entre ellos tuvieron excelente acogida las máximas de Jesucristo, que proclama la dignidad del hombre, ensalzaban la dulzura carácter y santificaban el ejercicio del trabajo consiguiéndose con su fiel observancia, elevar condición, domar su fiereza, despertar su civilización, purificar su vida, activar su industria y aumentar su comercio, el cual fue tomando notable incremento merced a los principios de igualdad y fraternidad que promovieron la moralización asociación, a las construcciones de monasterios abadías que fomentaron las industrias, las fiestas y solemnidades religiosas que hicieron renacer las ferias y mercados, y a las misiones y peregrinaciones que abrieron nuevos horizontes a la geografía y al tráfico.

3. El Régimen Feudal tuvo su origen en la barbarie, pues cuando los bárbaros invadieron los países romanos, se repartieron las tierras conquistadas, para lo cual los reyes concedieron grandes porciones a los jefes superiores, que se llamaron señores, y éstos a su vez cedieron pequeñas parcelas a sus afiliados inferiores, que se denominaron vasallos; recibiendo esta concesión el nombre de beneficio, que con el tiempo pudo transmitirse por herencia y se designó entonces con el de feudo. Así es que la mayor parte de la propiedad era feudal, y de este rasgo característico derivó el feudalismo, cuya institución formó una especie de jerarquía de índole militar, que se fundaba en el dominio de la propiedad territorial y que atribuía a cada noble el ejercicio de soberanía o jurisdicción en su respectivo señorío.

Para los intereses de la industria y del comercio, este régimen fue perjudicial y desdichado, pues al vincular la propiedad territorial en determinadas familias y

al distribuir la soberanía nacional entre distintos señores, ni hubo grandes afanes por fomentar la agricultura, ni bastantes brazos disponibles para desarrollar las manufacturas fabriles, ni libertades suficientes para acometer las empresas comerciales, porque el despotismo; el aislamiento, el encono y el capricho de tantos reyezuelos, creaba impuestos excesivos que aniquilaban la industria, establecía trabas innecesarias que dificultaban el comercio, sostenía guerras incesantes que diezaban la población, y requería soldados numerosos que restaban inteligencias útiles para el ejercicio de las artes de la paz.

No obstante, debe reconocerse que la constitución del feudalismo algo elevó el sentimiento de la dignidad individual, el cual ejerció con el transcurso del tiempo una benéfica influencia para la emancipación del hombre, la abolición del servilismo, la consideración del trabajo, la propagación del tráfico y la cultura general.

4. El Sistema Municipal debió su origen a la imperiosa necesidad que sintieron los reyes y los pueblos de disminuir el poder y de sacudir el yugo de los señores feudales, cuya autoridad y despotismo llegó a tan alto grado y ejerció tanta influencia, que desmembraba la soberanía real y esclavizaba la libertad popular.

Así es que sintiendo los monarcas humillada su autoridad majestuosa y los vasallos rebajada su dignidad personal, se pronunciaron en común contra el tiránico poder de aquella aristocracia, y después de varias tentativas y resistencias, que duraron muchos años, se operó en el siglo XI un levantamiento general que conquistó diversas concesiones contenidas en cartas pueblas(sic), contribuyendo después a la formación de la unidad nacional y a la emancipación de la clase popular; ésta exigió desde entonces una nueva organización especial para asegurar su independencia en lo sucesivo, y habiendo encontrado la base de ella en las antiguas curias romanas, se constituyeron los municipios y se planteó definitivamente el régimen municipal, el cual ejerció con los modernos elementos de libertad y tranquilidad una influencia muy benéfica en todas las instituciones económicas, con especialidad en la industria y en el comercio; pues la primera

aumentó y perfeccionó sus productos por las facilidades que encontraron el espíritu de asociación y el privilegio del gremio, a cuya sombra prosperaron las asociaciones obreras del antiguo régimen; y el segundo multiplicó y mejoró sus transacciones por las reformas que abolieron las barreras aduaneras en los límites señoriales, y generalizaron las ferias periódicas en las principales ciudades, a cuya bondad debieron los mercaderes el incremento que tomó el tráfico mercantil.

5. El influjo de las Cruzadas en el desarrollo del comercio internacional fue verdaderamente notable, pues cuando Gregorio VII concibió el proyecto de conquistar lugares al amparo de la Cruz, y el Concilio de Clermont determinó ejecutarlo levantando una Cruzada., se formó un considerable ejército compuesto de cristianos de todas las naciones europeas, que guiados por su ardiente fe debían atravesar Alemania y Grecia, para entrar en el Asia Menor y apoderarse de la Tierra Santa a fin de arrebatarse el Santo Sepulcro al poder de la morisma; pero aunque en esta expedición bélico religiosa realizada a principios del siglo XI, y en las demás que le sucedieron hasta fines del siglo XIII no se consiguió lo que se perseguía, por estrellarse el ardor heroico y la constancia admirable de los guerreros cruzados contra el tesón decidido y el vigor indomable de las fuerzas musulmanas, en cambio se operó a causa de este grandioso acontecimiento una modificación tan profunda en el orden social, que bastó por sí sola para cambiar las condiciones económicas de los pueblos y para abrir a las transacciones mercantiles horizontes dilatados.

Muchos nobles vendieron sus bienes a los plebeyos con el fin de reunir fondos para acudir a la lucha contra los mahometanos, y de este modo se puso en circulación la propiedad territorial a la vez que se aumentó la producción de la riqueza por medio de la industria agrícola. Muchos expedicionarios acudieron a los puertos de embarque para fletar buques que les condujesen a los puntos de destino, y de esta manera se fomentó la navegación marítima a la vez que se restableció la comunicación del Occidente con el Oriente. Muchos víveres que necesitaban los cruzados fueron transportados por la vía de Constantinopla, y así recibió gran impulso el comercio a la par que reapareció la animación en los mares Negro y Mediterráneo. Las frecuentes excursiones de los cristianos a la

Palestina despertaron en ellos el afán de aventuras romancescas de los largos viajes, que preparó los descubrimientos geográficos ulteriores del derrotero de la América y del camino de la India. Y en fin, el contacto de los pueblos del Este con los del Oeste enseñó a las naciones europeas las costumbres, las modas, las comodidades, las industrias, las mercancías y las civilizaciones de los países orientales, con las cuales se fueron identificando, naciendo así nuevas necesidades, como las del consumo de especias, coloniales, muebles, armas, sederías y perfumes, que se encargó de satisfacer el tráfico mercantil.

Expuestas ya a grandes rasgos las causas esenciales que determinaron los movimientos de las instituciones económicas de las naciones en la Edad Media, pasaremos ahora a indicar ligeramente las manifestaciones más importantes de la actividad mercantil de algunos países durante este período histórico, que comenzó con la irrupción de los bárbaros, destruyendo todo lo existente, para permanecer mucho tiempo sumido en la oscuridad de una infructuosa inacción, y que trató de reponerse en la época de Carlo Magno, dando varias señales de un brío comercial, para al fin recuperar en el siglo XV el esplendor característico de su antigua opulencia. Sin embargo, fue un comercio de comisión propiamente dicho, cuyas operaciones se hacían a cuenta del empresario, porque el capital empleado en el tráfico marítimo era tornado en préstamo, generalmente, siendo necesario acompañar las expediciones de mercancías y establecer factorías en los mercados extranjeros

Los principales pueblos comerciantes en la Edad Media, fueron: las Repúblicas Italianas, las Ciudades Anseáticas, el Puerto de Marsella y la Plaza de Barcelona.

Edad moderna.

La historia mercantil de la Edad Moderna abraza un período de tres siglos, que está comprendido entre el descubrimiento de América y la revolución de Francia, durante el cual la industria, la navegación y el comercio adquirieron extraordinario impulso, a la vez que las costumbres, las instituciones y las leyes experimentaron importante transformación.

Los hechos que principalmente determinaron esta notable evolución en el modo de ser de los pueblos y que tanto influyeron en sus destinos, fueron: la Conquista de América, el Descubrimiento de la India, la aparición del protestantismo y la formación de los grandes Estados.

1. La conquista de América fue sin duda el hecho más culminante que se registra en los anales históricos del mundo, por la poderosa trascendencia que, en momentos críticos, tuvo en todos los órdenes de la vida intelectual, moral, social y política de los pueblos. La más importante de las exploraciones que tanto enriquecieron las ciencias geográficas y tanto mejoraron las instituciones económicas, corresponde por derecho indiscutible al inmortal Cristóbal Colón, quien con un genio superior a su siglo y guiado por la luz brillante de una inspiración feliz se puso al servicio de los Reyes Católicos, y ayudado por éstos salió del pequeño puerto de Palos el día 3 de agosto de 1492, con tres carabelas tripuladas por ciento veinte hombres, y volvió al año siguiente con la inmarcesible gloria de ser el descubridor de un nuevo mundo, injustamente llamado América.

Esta empresa colosal fue fecunda en resultados, pues bien pronto acudieron a conquistar este virgen país héroes esclarecidos, como Ibáñez Pinzón, que arribó a la costa del Brasil en 1500; Diego Velázquez, que tomó la isla de Cuba en 1511; Hernán Cortés, que conquistó el Imperio de Méjico en 1519; Francisco Pizarro, que sojuzgó el Perú en 1533; Pedro Valdivia, que dominó Chile en 1541, y Ponce de León, que fundó Puerto Rico en 1608.

Como una consecuencia natural de estos grandes descubrimientos y atrevidas conquistas, se desarrollaron considerablemente a la vez: la industria, con la adquisición de las muchas primeras materias de aquellos países, que hasta entonces eran desconocidas; el comercio, con la perspectiva del vasto campo de actividad que le ofrecieron los nuevos mercados trasatlánticos; la navegación, con el aumento de buques que se necesitaron para sostener la comunicación marítima con los países conquistados; y la riqueza, con la explotación de las minas mejicanas y peruanas, que llevaron a la circulación monetaria valores considerables.

2. El descubrimiento de la India se debió al célebre navegante portugués Vasco de Gama, quien con una flota de tres buques tripulados por sesenta hombres en total, se hizo a la vela en Lisboa el año 1497, y navegando por el que entonces se consideraba inmenso cuanto misterioso mar que bañaba las costas occidentales del continente africano, logró doblar el cabo de las Tormentas, llamado después de Buena Esperanza, arribó al litoral de Mozambique, exploró el Océano Indico y desembarcó en la bahía de Calicut, dejando con ello descubierto el derrotero de las Indias Orientales, y volviendo a la capital lusitana dos años después de su salida de ella. Le siguió Magallanes, marino portugués al servicio de España, que con cinco buques zarpó de Sevilla en 1519; tocó en las islas Filipinas, donde le mataron los indígenas; continuaron la expedición sus compañeros, quienes perdieron cuatro naves, y al cabo de tres años entró la Victoria en el puerto de Sanlúcar, con la fortuna de ser la primera embarcación que dio la vuelta alrededor del mundo.

La apertura del nuevo camino de las Indias Orientales y el descubrimiento de los numerosos países que en ellas existían, acrecentó la navegación y el comercio de los pueblos europeos, que acudieron allí para llevar y traer numerosos artículos, principalmente oro, plata, cobre, plomo, estaño, hierro, alumbre, azufre, sal, marfil, rubíes, zafiros, esmeraldas, perlas, vidrios, lozas, porcelanas, abalorios, sedas, caballos, mariscos, perfumes, especias, gomas, resinas, bálsamos, drogas, frutas, vinos, aceites, cereales, arroz, tabaco, canela, azúcar, cera, miel, quincalla, maderas tintóreas, maderas finas, maderas de construcción, tejidos de algodón y esclavos negros, lo cual imprimió en las transacciones grande y provechosa actividad, facilitó a la marina muchos y buenos fletes, llevó al consumo ricos y variados productos, y proporcionó a la industria nuevas y útiles materias.

3. La aparición del Protestantismo tuvo lugar en el siglo XVI, y fue debida al presbítero alemán Martín Lutero, quien al observar la corrupción que existía en Roma sintió un horror profundo contra Italia, y comenzando por atacar aquellos abusos, concluyó por combatir todos los dogmas católicos. Esta herejía tuvo una grande y súbita resonancia en toda Alemania, donde después de sufrir numerosas variaciones llegó a formar muchas sectas, que si bien estaban

disconformes entre sí, convenían todas en un solo punto, cual era el de protestar contra la autoridad de la Iglesia, derivándose de aquí el nombre de protestantismo, el cual fue un hecho vulgar que adquirió extraordinarias proporciones por la situación excepcional y la predisposición favorable en que se encontraba Europa en el momento de aparecer.

Esta revolución religiosa, al herir la conciencia de las naciones, que tantas afinidades tenían con el Papado, suscitó guerras sangrientas, como la de los hugonotes, la de los anabaptistas y la de los ingleses, que por espacio de muchos años cubrieron y la democracia, reemplazó el régimen los campos de cadáveres, los pueblos de ruinas y los hogares de luto. Al quebrantar el poder del clero, que tantas influencias ejercía con la monarquía, la aristocracia del gobierno templado por el sistema del arbitrario despotismo, porque faltos de combinación estos tres importantes elementos, quedó el rey sin freno, la nobleza sin vigor y el pueblo sin apoyo; y al promover la discordia de los países que tanto debían a la paz, perjudicó considerablemente la agricultura, la industria y el comercio, porque como consecuencia natural quedaron tierras abandonadas, fábricas destruidas, transacciones cortadas, mercados desatendidos, depósitos trasladados, monedas ocultas, caminos inseguros y navegaciones peligrosas.

4. La formación de los Grandes Estados fue la resultante de una labor política continuada por muy dilatado tiempo; pues si bien es cierto que los bárbaros se distribuyeron los territorios invadidos, fundando varias monarquías; que sus reyes premiaron a los guerreros concediéndoles muchas tierras y que los nobles ejercieron soberanía en sus respectivos feudos, con lo cual resultó la propiedad territorial diseminada en numerosos estados, principados y señoríos, que constituían en su conjunto una variedad excesiva de poderes coexistentes, aislados y opuestos, también es verdad que esta misma multiplicación de organismos suscitó tan frecuentes luchas, rivalidades y arrogancias, que tuvieron en jaque a los monarcas, quienes deseando afirmar su autoridad y extender su soberanía, comenzaron por ir debilitando poco a poco la preponderancia de los nobles hasta llegar a destruir por completo el régimen del feudalismo, y acabaron por llegar a anexionarse los estados de los más

débiles, con-siguiendo, al fin, por el empleo de estos procedimientos bélicos, aunado al sistema de los vínculos matrimoniales, consolidar sus dinastías, ensanchar sus dominios y formar grandes naciones.

Dedúcese de lo expuesto que la obra política del engrandecimiento territorial fué tan lenta y laboriosa, que duró unos ocho siglos, pues empezó a iniciarse cuando el pueblo trató de sacudir el yugo de los nobles buscando su emancipación en el régimen municipal, llegó a su apogeo cuando los reyes aumentaron su poder con la conquista de los territorios ultramarinos y acabó de consumarse cuando los revolucionarios franceses destruyeron el germen preexistente de las antiguas instituciones.

Con la formación de los grandes Estados, el pueblo salió de la tiranía señorial para entrar en la tiranía real, pues al despotismo de los nobles sucedió el absolutismo de los reyes. El comercio salió del angosto límite donde estaba encerrado para figurar en una nueva era de notable progreso, pues al quedar la administración centralizada en mano del soberano, el tráfico, que estaba confiado a la iniciativa particular, pasó a estar dirigido por la iniciativa nacional, y los intereses individuales se convirtieron en colectivos, porque los gobiernos crearon importantes compañías privilegiadas de comercio, emprendieron considerables expediciones marítimas, formaron colosales empresas mercantiles y realizaron transacciones cuya magnitud era muy superior a la que podrían imprimirles las particulares; sin embargo, no llegaron a tener toda la extensión de que eran susceptibles, por haberla contrariado las luchas políticas y las guerras religiosas.

Después de indicar, de la manera somera que corresponde a la índole de estas páginas, los sucesos que ejercieron mayor influencia en la marcha progresiva del comercio universal durante la Edad Moderna, por los cuales se viene en conocimiento de haber favorecido su aumento la Conquista de América, el descubrimiento de la India y la formación de los grandes Estados; y de haber perjudicado su desarrollo la aparición del protestantismo, por su séquito de discordias intestinas, guerras religiosas y vías interrumpidas, daremos ahora una ligera idea del tráfico sostenido por los países que con más brío se

dedicaron a este provechoso ejercicio. Los principales pueblos comerciantes de la Edad Moderna fueron Inglaterra, Francia, Holanda, Portugal y España.

Edad contemporánea.

Extiéndase la Edad Contemporánea desde la Revolución Francesa hasta la fecha presente, que comprende el siglo XIX, llamado de las luces por los notabilísimos progresos realizados en el campo de las ciencias, las letras, las leyes, las artes, las industrias y todos los ramos de la sabiduría humana. En este período histórico de la producción enorme y del consumo asombroso, de la actividad del tráfico y de la rapidez del transporte, de los tratados mercantiles y de las exposiciones universales, porque tienen su reinado indiscutible la electricidad y el vapor, el aparato y la máquina, el libro y el periódico; desenvuélvanse de una manera extraordinaria todas las instituciones políticas y sociales, jurídicas y económicas, particulares y públicas, y adquieren desarrollos colosales la industria y el comercio, la navegación y el derecho, el crédito y la banca.

Los sucesos más importantes que influyeron en el movimiento industrial y mercantil, a la vez que en el progreso de todas las instituciones y costumbres, fueron: la Revolución de Francia, las Guerras de Napoleón, la Emancipación de América y los Progresos Científicos.

1. La Revolución de Francia fue el acontecimiento político de mayor trascendencia que se registra en los anales históricos del mundo después del descubrimiento del continente americano, porque dicha revolución se hizo en favor de los derechos del hombre, y dado este carácter social, alcanzó una resonancia universal.

Multiplicadas causas políticas y concausas económicas venían desde largo tiempo disgustando al pueblo y preparando la rebelión, sin que los gobernantes ni los cortesanos procurasen apaciguar los ánimos excitados escuchando el clamoreo del público que estaba ávido de reformas y deseaba regirse bajo nuevos organismos; pues los proyectos financieros del escocés Law, cuyos desastres desorganizaron la empobrecida Francia; los ataques duros del

ministro Turgot, cuyos golpes conmovieron los privilegios seculares de la nobleza; las asambleas provinciales de Necker, cuyas reuniones sirvieron de ensayo a los fogosos oradores del porvenir, y las fastuosidades palaciegas de la Corte, cuyos despilfarros avivaron el odio de las poblaciones hambrientas; así como los briosos escritos de Montesquieu en la ciencia política, de Quesnay en la ciencia económica, de Voltaire en la ciencia filosófica y de Rousseau en la ciencia social, constituyeron en su conjunto un núcleo tan vigoroso de enseñanzas y doctrinas, que necesariamente habían de trabajar la opinión y provocar la revolución para conseguir por la violencia y la fuerza las modificaciones pretendidas.

Para cubrir el enorme déficit del presupuesto francés de 1787, el Ministro de Hacienda, conociendo el estado de efervescencia en que estaba el país, proyectó diversos recursos que perjudicaban a la nobleza, pero como ésta se opuso, se cerró el Parlamento sin aprobarlos y se preparó el terreno para la revolución. Convocados los Estados Generales por Luis XVI, se reunieron en Versalles el 5 de mayo de 1787; mas pronto se manifestó un violento antagonismo entre los diputados de la aristocracia con los del tercer estado; entonces, por la proposición de Sieyès y la predicación de Mirabeau, se constituyeron en Asamblea nacional con fuerza legislativa, a la cual negó a su vez obediencia la soberanía popular; y por este concurso de incidencias quedó el monarca despojado de autoridad, la asamblea desprovista de poder y el pueblo entregado al desenfreno, hasta que el 14 de julio estalló la sublevación de París, que arrasó la Bastilla e insurreccionó a Francia.

Cuando el monarca aceptó la escarapela tricolor, terminó su misión la Asamblea nacional y se formó la Asamblea constituyente, la cual comenzó a poner en ejecución los planes reformistas reclamados por el país dictando al efecto radicales disposiciones que el rey sancionaba dócilmente, pues el 4 de agosto de 1789 abolió el privilegio feudal y privó al clero de sus antiguos fueros; el 15 de enero de 1790 decretó la unidad nacional y dividió el territorio en ochenta y tres departamentos; el 31 de octubre de 1790 suprimió el impuesto aduanero en el interior y retiró las oficinas en las fronteras nacionales; el 15 de marzo de 1791 promulgó una tarifa general y unificó los derechos para

todas las mercancías; el 20 de marzo de 1791 anuló la tarifa general y percibió la nación las tasas arancelarias; el 2 de mayo de 1791 ordenó la libertad de trabajo y derrumbó los reglamentos gremiales; y el 30 de septiembre de 1791, después de haber dado al país una nueva constitución, declaró terminada su obra y cesaron sus tareas.

Pero como la revolución persistía, a la Asamblea constituyente reemplazó la Asamblea legislativa; en ella se amparó el monarca al estallar el 10 de agosto de 1792 la sublevación general dirigida por Danton, y el mismo día decretó la prisión en el Temple de toda la familia real; los aristócratas y sacerdotes fueron acusados de traidores por haber invadido a Francia un ejército extranjero, y en ellos se vengaron las turbas asesinas, dedicándose en los primeros días de septiembre a horribles matanzas.

La Convención nacional se abrió el 21 de septiembre de 1792, dos días después decretó esta Asamblea la abolición de la monarquía y la proclamación de la república; el 9 de enero de 1793 acordó la muerte del rey, el 21 muere en el cadalso el desgraciado Luis XVI y luego es decapitada la reina María Antonieta; el 29 de marzo se crea el Tribunal revolucionario, el 6 de abril se establece el Comité de salvación pública, el 21 de septiembre se dicta la Ley de sospechosos y se inaugura el período del Terror en el que, bajo los auspicios de Marat y Robespierre, se cometen en nombre de la igualdad y de la libertad delitos sangrientos y abominables; las naciones de Europa tiemblan en sus cimientos, se coligan contra los revolucionarios y se aprestan a la lucha; Francia misma ve estallar la guerra civil en la Vendée, en Bretaña, en la Normandía y en otras comarcas; pero la Convención no se arredra, hace a todos frentes, anula los tratados internacionales, establece prohibiciones comerciales, estipula la paz de Basilea, vota otra constitución y se disuelve el 26 de octubre de 1795.

A la Convención nacional substituye el Directorio ejecutivo, compuesto de cinco miembros y dos consejos, en cuya época se realizan la campaña de Italia y la expedición a Egipto, en que tanto brillaron las dotes militares del joven Napoleón Bonaparte, el cual al regresar a París, por causa de la nueva coalición extranjera y por la reproducción de la antigua guerra civil, disuelve el

Consejo de los quinientos y es nombrado primer Cónsul, acabando así con la revolución y con la república de Francia.

La Revolución francesa derrumbó la organización antigua y estableció la existente, pues al proclamar para todos los ciudadanos la libertad para el trabajo y la igualdad ante la ley, abolió para siempre los privilegios señoriales, las vinculaciones individuales, las amortizaciones territoriales, los reglamentos gremiales, las aduanas provinciales, las tarifas particulares, los arrendamientos parciales y los obstáculos tradicionales que dificultaban el progreso de la industria y el desarrollo del comercio. Estas conquistas económicas y sociales, después de costar ríos de sangre, no dieron sus frutos en aquellos tiempos turbulentos e inseguros; pero cuando se restableció la calma y se entró en la normalidad, ofrecieron en la práctica excelentes resultados y fueron adoptándose las reformas en todos los demás países.

2. Las Guerras de Napoleón fueron tan numerosas y terribles, tan generales y extensivas, que durante varios años tuvieron en constante alarma a todas las naciones europeas y en continua movilidad a considerables ejércitos; por ellas, la sangre corrió en muchos y copiosos regueros por las ciudades y los campos de diversos territorios, la industria soportó las paralizaciones y languideces propias de los celos y de los espantos que infundían las invasiones de las tropas enemigas, y el comercio experimentó los perjuicios y quebrantos consiguientes a la intranquilidad y la inseguridad que reinaba en los transportes de géneros.

Cuando a Napoleón Bonaparte se le nombró primer Cónsul, su principal cuidado fue restablecer la tranquilidad en el interior de la nación, combatiendo las guerras civiles y las luchas doctrinales de jacobinos, terroristas, moderados y demás partidos políticos, proclamando que sólo debía haber franceses, porque con la unión de todos se consolidarían las conquistas de la revolución nacional y se robustecerían las fuerzas para la salvación de la patria; pero así que con su autoridad y prestigio consiguió este preferente objetivo, se dirigió contra los enemigos exteriores de Francia, y después de vencer a los austriacos en las memorables batallas de Marengo y de Hoenlinden, celebró la paz de Luneville el 9 de Febrero de 1810; luego abandonó el Egipto, se

reconcilió con Inglaterra y estipuló el tratado de Amiens el 27 de marzo de 1802.

Aprovechó este período de tranquilidad para mejorar todos los ramos de la administración pública, valiéndole ser nombrado Cónsul vitalicio, y cuando sofocó las conspiraciones del partido realista fue proclamado emperador; pero pasado algún tiempo volvió Pitt a subir al poder en Inglaterra, y se formó una tercera coalición extranjera contra Francia, que dio lugar a nuevas guerras exteriores. Napoleón no fué afortunado en las marítimas y hubo de reconocer la superioridad de los ingleses; pero logró grandes éxitos en las terrestres y extendió sus dominios por muchos países, pues derrotó a los austriacos en Ulma y Wagram, a los rusos en Friedland y Smolensko, a los españoles en Zaragoza y Gerona, a los prusianos en Jena, a los austriacos y rusos reunidos en Austerlitz, a los ingleses y españoles juntos en Rioseco; pero después de tantas victorias comienza a eclipsarse su estrella, siendo vencido en las batallas de Arapiles y San Marcial, soportando la desastrosa retirada de Moscu, contemplando la entrada de las tropas coligadas en París y abdicando su imperio para refugiarse en la isla de Elba el 4 de abril de 1814; pues aunque el año siguiente volvió para tomar el mando de su ejército, quedó derrotado en la célebre batalla de Waterloo y fue conducido prisionero a la isla de Santa Elena, donde murió solitaria esta figura histórica, que fue a la vez un genio militar y un déspota ambicioso.

Estas sangrientas guerras ejercieron una influencia funesta en la vida industrial y mercantil de las naciones, porque cerraron talleres, arrasaron cultivos, demolieron propiedades, devastaron pueblos, malgastaron capitales, fomentaron ocios, destruyeron buques e incendiaron mercancías; pero sobre todo causó gran perjuicio a los intereses generales del comercio exterior el decreto del 21 de noviembre de 1806, por el cual Napoleón 1 estableció contra Inglaterra el bloqueo continental, que consistía en cerrar a los buques y a los productos británicos todos los puertos de Europa, declarando buena presa los barcos que se cogiesen y mandando quemar los géneros que se desembarcasen

3. La emancipación de América fue uno de los sucesos que más influyeron para menguar el poder político y colonial de España, a la vez que para aumentar la industria y el comercio de aquellos pueblos descubiertos por Colón; porque al romper sus lazos con la metrópoli y formar estados independientes, quedaron abolidos los pactos exclusivistas que impedían el desarrollo económico del nuevo continente, y se fundaron bajo regímenes liberales las instituciones diversas que se requieren para la vida normal de las naciones modernas.

La independencia de los Estados Unidos de la América del Norte, reconocida en 1783 por el tratado de Versalles, y la preponderancia mercantil que prontamente alcanzó esta nueva nación con la inteligente actividad de sus habitantes, enseñaron a todas las colonias americanas el camino de la emancipación y el manantial de su prosperidad. Por otra parte, el espíritu de reforma popularizado por los revolucionarios franceses se propagó en todos los países del nuevo continente e inculcó en el ánimo de sus moradores el afán de libertad y autonomía; y finalmente, la influencia ejercida en estos territorios por los ingleses, aconsejando se separasen de la metrópoli, con el afán de vengarse del bloqueo continental, así como de apoderarse de su comercio exterior, avivó en ellos la idea insurreccional y separatista.

No es pues de extrañar que todas estas circunstancias, unidas a los desaciertos de los gobiernos españoles y a los abusos de las autoridades coloniales, sirvieran de fundamento para la insubordinación primero y la emancipación después de las colonias del Nuevo Mundo.

Durante el reinado de Fernando VII, las colonias españolas de América, viéndose tratadas como país conquistado y deseando emanciparse del dominio de la metrópoli, aprovecharon para sublevarse la ocasión en que la patria estaba comprometida en las guerras con los franceses y en sus discordias civiles, y sucesivamente fueron separándose de ella, sin que pudieran evitar aquella desmembración territorial las tropas peninsulares enviadas al efecto. Méjico, la Plata, el Uruguay y el Paraguay, se perdieron en 1810; Guatemala, Colombia, Venezuela y Ecuador, se emanciparon en 1821; Bolivia y el Perú, se declararon independientes en 1824; Chile se desligó en 1817 y Santo Domingo

se separó en 1820; por su parte, Portugal perdió el Brasil en 1822, en que se declaró independiente.

Todos estos países coloniales, después de pasar por varias vicisitudes políticas, se encuentran hoy constituidos en repúblicas independientes; y si bien no disfrutaban de completa tranquilidad algunos de ellos, porque están agitados con harta frecuencia por las revoluciones intestinas provocadas por los partidos y por otras poderosas causas, en cambio al sacudir el yugo metropolitano y formar naciones libres derrumbaron los despóticos reglamentos oficiales que impedían su desenvolvimiento económico, consiguiendo fomentar la industria con la libertad del trabajo sostenida por sus gobiernos en todos los momentos y desarrollar el comercio con la apertura de sus puertos a todos los pabellones.

4. Los Progresos Científicos fueron antes, son ahora y serán siempre, factores importantísimos del bienestar de la sociedad humana en todos los órdenes morales y materiales, porque las ideas luminosas y las investigaciones felices reciben generalmente una aplicación práctica que suelen aprovechar el derecho y el trabajo, perfeccionando la legislación mercantil y mejorando la industria universal.

La característica del siglo XIX está representada por el adelanto de las ciencias en general y de las físicas en particular, razón por la cual pudiera concretarse todavía más este punto diciendo que la época contemporánea es la del vapor y de la electricidad.

En este período, el hombre y la naturaleza han emprendido y sostienen una titánica lucha, en la que el primero, a costa de inteligente estudio y de infatigable perseverancia, va penetrando en los arcanos misteriosos de la segunda, para arrebatarse secretos utilísimos que luego explota la sociedad con notable beneficio; así Fulton en 1807 y Bell en 1812 vencen serias dificultades y ensayan con éxitos felices las máquinas para la navegación a vapor; así Trevithick y Vivian construyen en 1804 la primera locomotora, que luego perfecciona Seguín en 1829, y consiguen promover en el arrastre terrestre una revolución inmensa; así Cerstedt en 1819 y Schweiger en 1823 resuelven el

problema del telégrafo eléctrico, que después Morse en 1837 y Hugues en 1868 perfeccionan con sus mecanismos universalmente adoptados; así Reiss idea en 1861 y Edison completa en 1876, el aparato telefónico que transmite la voz a considerable distancia; así Scott en 1856 y Edison en 1877 comparten la gloria de la invención del fonógrafo, consiguiendo registrar el primero y reproducir el segundo todas las ondas sonoras; así Hugues descubre el micrófono, que amplifica el ruido haciéndole más sensible; así Teiter presenta el telefonógrafo, que registra, reproduce y transmite con rapidez el sonido articulado; así aparecen en nuestros tiempos los rayos Roentgen, que permiten ver a través de los cuerpos opacos y examinar el interior de los mismos; así se ofrecieron a la admiración humana el pantelégrafo, para la transmisión de la escritura, y el dinamo, para producir la luz eléctrica, y así, en fin, se realizan en este período otros muchos adelantos en las ciencias físicas y químicas, exactas y naturales, morales y políticas.

Este incomparable siglo, en que se cortan istmos como el de Suez para abrir camino a los buques, y se perforan montes como el Ceniz para dar paso a los trenes; en que se construyen grandiosos edificios cuya belleza encanta y formidables acorazados cuya resistencia asombra, en que los descubrimientos del oro en California y en Alaska ponen en circulación enormes masas de valores numerarios; en que la máquina de vapor inventada por Watt y la de hilar ideada por Haerkright consiguen por su multiplicación perfeccionada promover la gran industria; en que fábricas inmensas y talleres notables ponen diariamente a la especulación infinidad de productos perfectamente acabados; en que las planchas de hierro se cortan como hojas de papel y el papel se prensa para sustituir al hierro; en que se inauguran certámenes nacionales y exposiciones universales para demostrar a los consumidores los triunfos industriales de los productores; y finalmente, este siglo en que tanto se desenvuelven todos los ramos del saber y todas las cosas de utilidad, no podía dejar en el olvido ni mantener sin adelanto el movimiento comercial y el Derecho mercantil.

Así es en efecto, pues el comercio universal ha logrado en la época contemporánea extenderse por todas partes y acrecentar su importancia

merced a las nuevas empresas de vapores, redes de ferrocarriles, líneas telegráficas y hojas periodísticas, que han abaratado el flete, acortado la distancia, acelerado la correspondencia y propagado el anuncio; y el Derecho mercantil ha conseguido ampliarse y perfeccionarse gracias a los progresos notables realizados sucesivamente en las ciencias jurídicas y en las prácticas gubernamentales, pues con sus sabias lecciones y nobles esfuerzos han llegado a codificar la legislación comercial, que antes estaba diseminada por las villas y los pueblos en multitud de costumbres consuetudinarias y en infinidad de disposiciones.

Expuestos a grandes rasgos los hechos que fueron de mayor trascendencia para el movimiento comercial del mundo con este período histórico, por los que se infiere contribuyeron a su desarrollo las reformas revolucionarias, las emancipaciones americanas y las invenciones científicas; en tanto que le perjudicaron las guerras napoleónicas por su cohorte de irregularidades, destrucciones y bloqueos, pasaremos a ocuparnos a continuación del tráfico que han sostenido en dicha época, hasta la guerra europea, las naciones que con mayor fe y más afán se entregaron a la industria mercantil.”¹

Los principales pueblos comerciantes de la Edad Contemporánea, son: Inglaterra, Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y China.

1.2. Concepto de comercio.

Se expone con las voces *cum-merx*, que significa con mercancía, y a la que se le atribuye la idea del cambio de tráfico.²

“La palabra mercancía viene del latín *merx*, *mercis*, un sustantivo femenino. Gramaticalmente significa un bien, una cosa, un género llevado o traído para vender; el término alude a un efecto o artículo de comercio. Es interesante observar que el genitivo plural de *merx* es *mercium* que, precedido del prefijo

¹ HELGUERA Y GARCÍA Alvaro de la, Manual Práctico de la Historia del Comercio, Edición electrónica texto completo, www.eumed.net/libros20069/

² Cfr. CERVANTES AHUMADA, Raúl, Derecho Mercantil 1er Curso, 3ª reimpresión Editorial Porrúa S.A., México, 2004. p.2

latino *cum* en español = co que significa junto, unido, asociado a, con, forma el vocablo comercio, en Derecho, tiene un significado general de tráfico o intercambio jurídico y en este sentido debe entenderse la expresión jurídica “que este en el comercio” y también tiene un significado propio del derecho mercantil: interposición en el cambio con propósito de lucro, aunque la definición jurídico-mercantil es, más amplia pues “el comercio no será la simple compra para especular, sino toda adquisición temporal o perpetua, revocable o irrevocable, condición absoluta de cualquier producto agrícola, fabril representativo de crédito, en una palabra, de todo valor presente ó futuro, hecha con el objeto de especular en la transmisión del mismo.”³

Económicamente es: “la actividad de intermediación entre productores y consumidores que se efectúa con la finalidad de obtener un lucro.”⁴

Por lo tanto se dice que desde el punto de vista económico: “El comercio en su acepción económica original consiste esencialmente en una actividad de mediación o interposición entre productores y consumidores con un propósito de lucro.”⁵

Con relación a este concepto de comercio, se dice que el campo de su aplicación a rebasado los límites del puro y simple comercio en sentido económico, y en este caso se deja al libre albedrío del legislador, ya que debe de ser él quien determine las relaciones que este derecho ha de regir; es decir, tendremos un concepto jurídico de comercio mediante el análisis de aquellas relaciones que el propio legislador considera como mercantiles.

Como manifiesta Don Joaquin Garrigues:”el comercio no es sino el punto de partida histórico: históricamente, el Derecho mercantil nace entre los comerciantes y para sus negocios mercantiles; pero actualmente el Derecho mercantil contenido en los Códigos ya no se adapta a su primitiva fisonomía”⁶

³ MAURICIO FIGUEROA Luis, El Derecho Dinerario, Editorial Porrúa S.A. de C.V., México 2003 pp. 40-41

⁴ INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Diccionario Jurídico Mexicano. Editorial Porrúa-UNAM, México 2000 p.513.

⁵ PINA VARA, Rafael de, Derecho Mercantil Mexicano, 28ª edición, Editorial Porrúa, México, 2002 p. 3

⁶ GARRIGUEZ, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, 9ª Edición, 2ª reimpresión, Editorial Porrúa, México 1998 . p. 18.

En relación al comercio el autor Alejandro Ramírez expresa: "El comercio es una actividad de intercambio y aproximación con propósito de lucro".⁷

El maestro Acosta Romero manifiesta que para poder determinar el comercio desde el punto de vista jurídico se debe entender al acto de comercio y para tal efecto establece lo manifestado por el profesor Roberto Mantilla Molina : "el regido por las leyes mercantiles y juzgado por los tribunales con arreglo a ellas o los ejecutan los comerciantes".⁸

Asimismo dicho tratadista manifiesta que el comercio desde el punto de vista jurídico es: "el regido por las leyes mercantiles y juzgado por los tribunales con arreglo a ellas o los ejecutan los comerciantes."⁹

El maestro Dávalos Mejía lo define como: "El comercio es solo una de las múltiples actividades que realiza el ser humano, como cualquier otra, esta actividad ha debido ser regulada por el derecho en virtud de involucrar intereses susceptibles de ocasionar problemas entre los hombres"¹⁰

De las anteriores definiciones, podemos establecer que el comercio es: una actividad de mediación e interposición entre productores y consumidores y que esta debidamente regulada por legislación especial (mercantil).

1.3. Concepto de economía.

Cuando se pide una definición de Economía, los profanos que se acercan por primera vez a la materia suelen dar conceptos relacionados con el dinero, con el valor de las cosas o con la riqueza de las personas o los países. Si preguntamos a una persona en la calle su opinión sobre los problemas económicos, su respuesta aludirá seguramente al paro, la subida de los precios o la situación de la Bolsa.

⁷ RAMIREZ VALENZUELA Alejandro, Introducción al Derecho Mercantil y Fiscal, Editorial Limusa, México DF. 1999 p. 23

⁸ Citado por ACOSTA ROMERO, Miguel y otro, Nuevo Derecho Mercantil, 1ª edición, Editorial Porrúa S.A., México DF. 2000 p. 101.

⁹ Idém.

¹⁰ DÁVALOS MEJÍA, Carlos. Títulos y Contratos de Crédito, Segunda edición Ed. Harla. México D.F. 1998 Pág. 8

Efectivamente, el campo de estudio convencional de la Economía abarca todos los problemas relacionados con la determinación del precio de las cosas, con el análisis de actividades que implican costes y que producen beneficios valorados en dinero, en suma, con **la producción y distribución de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades humanas.**

Para desarrollar este tema iniciaremos tomando en cuenta el aspecto etimológico, “este vocablo proviene de *oikonomike*, voz formada por dos raíces griegas: *oikos* (el manejo de la casa, todo lo que uno posee) y *nomos* (tratado ley, administración) , de donde resulta que los griegos emplearon este término para designar la ordenación de la casa o el acto de administración prudente y sistemáticamente el patrimonio familiar, entendiendo tal patrimonio no sólo como la casa en que se habita, sino los bienes de la familia, los utensilios, los esclavos y lo que el grupo familiar producía.”¹¹

El autor Todar P. Michael establece en relación al concepto lo siguiente: “Que la economía es el estudio y el ejercicio de la elección, es decir se encarga del estudio de la forma en que las necesidades y los deseos de los individuos se convierten en un número ilimitado de bienes materiales y servicios, mediante el uso de recursos productivos escasos.”¹²

Para Samuelson y Nordhaus la economía es: “El estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlos entre los diferentes individuos.”¹³

Otro concepto establece:

Economía:

- Se ocupa de la manera en que se administran unos recursos escasos, con objeto de producir bienes y servicios y distribuirlos para su consumo entre los miembros de la sociedad.

¹¹ DOMINGUEZ VARGAS Sergio, Teoría Económica, 12ª edición, Editorial Porrúa, México 1986 p.16

¹² TODAR P. Michael, citado por Sergio Salomón Zarkin Cortés, Derecho Corporativo, Porrúa, México 2003, p. 52

¹³ SAMUELSON Paul A. y NARDHAUS William D. Economía, Traducción Esther Tabasco y Luis Toharía, 17ª edición, Editorial Mc Graw Hill, Madrid España, 2002, p. 4

- Se ocupa de las cuestiones que se generan en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y de la sociedad y, en general, de toda actividad humana que implique la necesidad de elegir.¹⁴

1.4. Para qué sirve.

La respuesta a esta pregunta remite a una suerte de orden jerárquico en cuyo vértice superior debiera ubicarse, en el mayor nivel de abstracción, a la ciencia económica, que es el cuerpo teórico construido a partir de la preocupación del hombre por comprender la actividad económica de los individuos viviendo en sociedad, esto es, aquella que tiene como eje fundamental la lucha contra la escasez originada en la falta de adecuación entre los insuficientes recursos existentes y las ilimitadas necesidades del ser humano. Existe acuerdo en que si bien esta preocupación tiene antecedentes muy remotos, la economía adquiere status de ciencia a partir de la obra de Adam Smith “La riqueza de las naciones” (1778), de la cual parte el pensamiento clásico dentro de la ciencia económica, cuyas principales corrientes han sido, aparte de la mencionada, la neoclásica, la keynesiana y la marxista, en una enunciación muy simplificada. El conjunto de conceptos, leyes y modelos que constituyen la teoría económica, proporciona los fundamentos en los que, en primer lugar, se nutre la investigación económica que se desarrolla en diferentes centros, notoriamente en los universitarios, donde mediante la observación y la abstracción de los problemas económicos reales se continúa enriqueciendo la teoría económica, se da a la política económica un sustento más sólido y consistente, o se interpreta el pasado de los pueblos bajo la perspectiva de los hechos económicos. A medida en que se pasa al plano del análisis económico (que consiste en la aplicación y puesta a prueba de los principios teóricos generales a los datos y conductas que hacen al funcionamiento concreto en tiempo y lugar de la economía), se define el área de ejercicio de la profesión de economista, que generalmente se ejecuta en instituciones tales como el gobierno, los bancos, los grandes grupos económicos o empresas, las consultoras etc. Su rol consiste en elaborar diagnósticos y proyecciones adecuadas de los fenómenos económicos concretos, más o menos recortados

¹⁴ Cfr. [www. Monografias.com](http://www.Monografias.com). 31-oct.07. 14:11 h.

por campos (productivo, financiero, laboral, etc.), que sirven para dar rigor, solidez y consistencia al diseño y ejecución de políticas económicas gubernamentales, o de estrategias empresarias o institucionales. Las primeras, por ejemplo, suponen la elección de ciertos y determinados instrumentos al alcance del estado (por ejemplo el tributario o impositivo, el monetario, etc.) para alcanzar ciertos y determinados fines, que pueden ser más mediatos (tal tasa de crecimiento de la producción o el producto, tal ritmo de reducción de la tasa de desempleo, etc.) o más próximos o inmediatos (p. ej. ciertos y determinados niveles de la tasa de interés o de expansión de la circulación de dinero). Desde luego, en la caja de herramientas del economista, ocupan un lugar destacado sus conocimientos de teoría económica que, junto con los matemáticos, estadísticos y los de ciencias sociales, conforman atributos indispensables para un ejercicio solvente de su cometido profesional. Otro campo de incidencia de los principios económicos es el que abarca la divulgación de los análisis e interpretaciones de la información económica a través de los medios de comunicación que están dirigidos, como es el caso de los diarios especializados en temas económicos, a un público que supuestamente cuenta con formación previa (empresarios, profesionales, etc.), o que tienen como destinatarios al público en general, tales como las secciones económicas de los diarios, noticieros, audiciones de circulación o de alcance masivo, que incorporan crecientemente comentarios, artículos, entrevistas, etc., que aluden a temas económicos de actualidad.

Es indudable que la factura, lectura e interpretación correcta de estos mensajes se facilitan y adquieren rigor si se parte de un manejo previo y adecuado de las relaciones, terminología y sistematización de conocimientos que brindan los principios básicos proporcionados por la economía. Debe advertirse que en nuestro país, en cierta medida podría plantearse que, inversamente, los contenidos económicos de los medios han contribuido a formar -a veces hasta para deformar- los conocimientos y hábitos del público en materia económica, a moldear una cultura económica en suma, a favor de la enorme avidez o demanda por este tipo de noticias estimulada por la extrema inestabilidad y los bruscos, y a menudo extravagantes cambios de las orientaciones económicas impuestas por los gobiernos en las últimas décadas. Es decir, la profusión de

artículos e información económica ha ido acompañando y realimentando la exacerbación de conductas defensivas o especulativas en extendidos sectores de la población, tendientes a proteger activos, ingreso o consumo, sometidos a las drásticas oscilaciones del precio del dólar, de la tasa de inflación, de la tasa de interés, etc., potenciando, de ese modo, la volatilidad del sistema; esta circunstancia ha incrementado de tal modo la velocidad de reacción y capacidad de anticipación de los agentes económicos, que se ha complicado seriamente la efectividad de las medidas de política económica, cuyos resultados son muchas veces neutralizados por la conducta del público al que en esas condiciones resulta improbable sorprender. En este contexto, se explica que términos como “default”, “riesgo país”, “reservas externas”, “base monetaria” y muchos otros, hayan salido de la jerga privativa de los economistas y pasado a integrar con frecuencia el vocabulario de cualquier argentino medianamente informado o con acceso a los medios. Queda finalmente como significativo valor residual o sedimento de los contenidos y del método de la ciencia económica, una serie de contribuciones que son de suma utilidad, ya que proveen una matriz o un esquema de pensamiento no sólo para los actores económicos. Entre ellas, pueden mencionarse las siguientes, dentro de una lista que no pretende ser exhaustiva: la noción de costo, que está asociada indisolublemente a las decisiones económicas de asignación de recursos escasos a fines específicos, lo que supone que la obtención de determinados objetivos significa sacrificar o posponer otros; la idea que con frecuencia, un beneficio otorgado a un sector o grupo de la sociedad implica para los otros sectores que deben pagarlo, igual o hasta mayor perjuicio; el concepto que marca una clara preferencia por aquellas formas más competitivas de mercado, que son las que permiten producir mayor cantidad de producto a menores precios, criterio que es adoptado como patrón de eficiencia económica y de bienestar; el abordaje de complejos problemas económicos, sociales, políticos (hasta familiares y personales) a través del método consistente en evaluar los efectos de los cambios en las variables explicativas, haciéndolas variar de a una por vez (condición *ceteris paribus*: “permaneciendo el resto constante” o “todo lo demás constante” En economía la utilizamos para significar que todas las variables terceras que podrían influir en nuestras variables de interés se mantienen

constantes.); la importancia que para el análisis adquiere el enfoque marginal, esto es, evaluar situaciones de máximo u óptimo mediante variaciones incrementales de las variables; la concepción de la economía como un sistema donde se interrelacionan diferentes fenómenos, entre los cuales existen canales de transmisión o de conexión; la introducción del tiempo, de la noción de proceso, como elemento a tener en cuenta cuando se persiguen objetivos diversos, etc. Muchas de estas sencillas reglas facilitan también al hombre común la comprensión de aspectos esenciales para la interpretación de hechos económicos relativamente simples e inclusive, puede aplicarlas con provecho para resolver muchos problemas de elección que se le presentan en su vida cotidiana.

1.5. Derecho Mercantil.

El Derecho Mercantil desempeña un papel importante en el desarrollo económico, político y social de todos los países, debido a su intervención directa en la producción e intermediación de bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades de la humanidad.

¿Dónde podemos encontrar al Derecho Mercantil?

Al Derecho Mercantil podemos localizarlo en las llamadas *fuentes del Derecho* en general de acuerdo con la doctrina tradicional comprenden las formales, reales e históricas. Podemos señalar que las *fuentes del Derecho Mercantil*, son aquellos actos de creación jurídica que se constatan de modo indubitable en la experiencia histórica del Derecho, por medio del cual las reglas del derecho comercial se transmutan en norma de Derecho.

1.5.1. Antecedentes.

Según la opinión general, resulta imposible delimitar la materia mercantil en los sistemas jurídicos de la Antigüedad, toda vez que estos carecieron de normas que regularan en forma especial al comercio y los comerciantes. Es cierto y evidente, que los sistemas vigentes en ese estadio histórico, regularon cuando menos en embrión muchas de las instituciones o actos que hoy consideramos como de comercio; pero también lo es que las condiciones

políticas, económicas y culturales de la época no hicieron sentir la necesidad de la existencia de una rama especial para regularlos, de tal manera que tales actos constituían una especie indiferenciada en la totalidad de los actos jurídicos. Las normas reguladoras de los actos considerados ahora como de comercio carecían de autonomía y se encontraban dentro del ámbito de las normas jurídicas generales o, cuando más dentro del Derecho Privado.

“De la edad antigua se tienen referencias precisas respecto al ejercicio del comercio por los caldeos y asirios, chinos, persas, hebreos, indios, árabes, fenicios, griegos y romanos. Tal vez la más antigua legislación mercantil sea el Código de Hammurabi (668-626 AC), escrito en Babilonia en tabletas de arcilla. Trata de compraventa, de la asociación, del crédito y de la navegación.

“Los Persas con sus expansiones territoriales fomentaron el comercio asiático y aumentaron en número y seguridad las comunicaciones, estableciendo ciertos mercados regulares.

“La actividad comercial de los fenicios dio nacimiento a las modalidades sociales de los puertos y las factorías; así como la regulación del comercio por medio de tratados, que contribuyeron en gran parte a la iniciación del crédito.

Los griegos por su parte, con su expansión colonial y su comercio, propiciaron la generalización del uso de la moneda acuñada. A ellos se debe la ley Rodia, que reglamento la echazón, esto es, el reparto proporcional de las pérdidas que resultasen de echar objetos al mar para salvarlo, entre los interesados en el manejo de un buque.”¹⁵

“Su nacimiento ocurre en el seno de los gremios y de las corporaciones de los comerciantes matriculados, en las ciudades italianas, a virtud del intercambio de mercaderías entre plazas y mercados distintos, que realizaban aquéllos. Por otra parte, para la solución de los problemas y de las diferencias, ahí donde no resultaban aplicables o atinados los principios tradicionales del derecho

¹⁵ CALVO MARROQUIN Octavio y PUENTE Y FLORES Arturo, Derecho Mercantil. Editorial Banca y Comercio, México 1993 p.2

romano, se acudió a los usos de los propios comerciantes, que eran similares, por referirse a las mismas actividades económicas.

Así pues, el derecho mercantil surgió como un derecho especial (no excepcional), frente al común o general que era y seguiría siendo el derecho civil; como un derecho profesional (de los comerciantes); de carácter consuetudinario y uniforme, por regular solemnemente y en todas partes, iguales necesidades y similares relaciones de los mercaderes. Era el derecho creado por los propios comerciantes, para regular las diferencias surgidas en razón del trato o comercio que profesionalmente realizaban.”¹⁶

“Las ciudades italianas alcanzaron predominio indisputable en el comercio del Mediterráneo, y con los países del Asia Menor y de la península balcánica; comerciaban también, a través de los Alpes, con Suiza, Austria y Alemania, y en el Atlántico, con Portugal, Francia e Inglaterra. A ello contribuyó, tanto la estabilidad política y administrativa de Italia como una civilización y una cultura muy antiguas, las cuales, en lo jurídico, subsistieron y se perfeccionaron gracias al derecho romano-canónico y a las actividades de los glosadores y postglosadores, aquéllos divulgando el *Corpus iuris*, éstos adicionándolo con la costumbre, el derecho estatutario y sobre todo, el canónico.

“Los estatutos de estas corporaciones dieron nacimiento a importantes colecciones de normas jurídicas, las cuales fueron codificadas en las plazas de comercio de mayor significación. Los principales de dichos ordenamientos que han pasado a la posteridad y que señalan con claridad la evolución y crecimiento del derecho mercantil, son: “los *Capitulare Nauticum*, de Venecia (1255); La *Tobula Amalfiatana*, de Amalfi (siglos XIII y XIV)”, así como los *Estatutos del Arte, de Calimala*.”¹⁷

“La vida económica europea, después de las grandes expediciones marítimas de españoles, portugueses y holandeses, principalmente a partir del siglo XV,

¹⁶ BARRERA GRAF, Jorge.- Instituciones De Derecho Mercantil. Tercera reimpresión, Editorial Porrúa, México 1999 p. 3

¹⁷ BARRERA GRAF Jorge, Tratado de Derecho Mercantil, volumen primero, generalidades y derecho industrial, Editorial Porrúa, México 1957 pp. 53-56

renació grandemente con el comercio que abrieron las grandes rutas descubiertas por los destacados navegantes que las realizaron, iniciándose francamente la corriente que lo encauzó en la senda de su incesante progreso, hoy pleno, gracias a la transformación y mejoramiento de los medios de transporte y a la facilidad de los medios de comunicación. En esta época se inicia francamente la corriente de legislación mercantil que haciéndose más universal cada día, ha permitido que las actividades comerciales se rijan, en nuestros días, por una legislación más o menos uniforme en todo el mundo. En la época monárquica absoluta de Francia, en el año de 1673, con Luis XIV, se redactó la “Ordenanza del comercio”, que rigió hasta la época de la Revolución, y que constituyó la primera disciplina completa sobre Derecho Mercantil, aunque no redactaba con independencia de las reglas de Derecho Civil, y en 1681 se redactó la “Ordenanza del Comercio Marítimo”.

En Suecia el Rey Carlos IX expidió en 1667 una codificación y en Dinamarca el Rey Cristian V expidió otra en el año de 1683.

El Código denominado “Derecho Territorial del estado Prusiano” de 5 de febrero de 1794, fue realmente la primera codificación completa de Derecho Mercantil en el mundo. Era un derecho de clase y no derecho del comercio como fue el código napoleón en 1801. El 24 de diciembre de 1794, se expidió la “Ley judicial General de los Estados prusianos” con preceptos sobre procedimientos en cuestiones mercantiles y sobre seguros y concursos.

En España tenemos como ejemplo de algunas recopilaciones de reglas y costumbres, las Ordenanzas de los Consulados de Sevilla en el año de 1539 y de Burgos en el año de 1553, y en el año de 1737, las Ordenanzas de Bilbao, de frecuente aplicación hasta expedición del actual código de Comercio Español de 1829.

Más no fue sino hasta el siglo XIX cuando el Derecho Mercantil se codificó francamente en los principales Estados europeos, con exclusión de Inglaterra: en Francia el Código de Comercio Napoleónico del año de 1802, se extendió

en aplicación a todos los países conquistados por napoleón, inclusive Italia, y aún después ha influido en la corriente legislativa de dichos países.”¹⁸

En lo que respecto a lo que hoy es el territorio mexicano se ha establecido lo siguiente: “Es innegable que a la llegada de los conquistadores, existía en el territorio denominado por los *meshicas* o aztecas, un régimen político económico estable, aunque completamente diverso del que imperaba en España y en el resto de Europa. Y es sabido también que existía un comercio de importancia, por lo que es razonablemente seguro afirmar que se encontraba organizado y reglamentado”.¹⁹

El descubrimiento de América y la Conquista trajeron consigo la aplicación de los ordenamientos españoles de la época, en los nuevos territorios.

“Con la conquista se implantó en la Nueva España, naturalmente, el orden jurídico español, y como el desarrollo del comercio adquiriese importancia singular, los mercaderes de la ciudad de México establecieron su *Universidad*, por los años de 1581, y dicha corporación fue autorizada por Felipe II por Cédulas reales de 1592 y 1594.

La Universidad de Mercaderes se titulaba también consulado de México, por su calidad de Tribunal de Comercio.

Rigieron inicialmente las Ordenanzas de Burgos y Sevilla. Pero la corporación mexicana promulgó las suyas propias; que con el título de *Ordenanzas del Consulado de México, Universidad de Mercaderes de la Nueva España*, fueron aprobadas Felipe III en 1604.

En la recopilación de Indias, sancionada por Carlos II en 1680, se ordeno que se aplicaran subsidiariamente por el Consulado de México las Ordenanzas de Burgos y Sevilla pero después de la publicación de las de Bilbao que fueron

¹⁸ CALVO MARROQUI Octavio y PUENTE Y FLORES Arturo. Ob. cit. pp.4-5

¹⁹ VAZQUEZ ARMINIO Fernando, *Derecho Mercantil*, 1ª edición, editorial Porrúa, México, 1977 p. 93

más completas y superiores a aquéllas, éstas últimas fueron de general aplicación.

El Consulado de México tenía funciones múltiples: administrativamente, preveía a la protección y al fomento de la actividad comercial, construyó obras de pública utilidad, como carreteras y canales y sostuvo un regimiento; dentro de su función jurisdiccional, era el tribunal que dirimía las contiendas entre mercaderes y legislativamente, formuló, como hemos anotado, sus Ordenanzas.

La jurisdicción del consulado de México se extendía a la Nueva Galicia, la Nueva Vizcaya, Guatemala, Yucatán y Soconusco.

Se sostenía el Consulado, que tenía presupuesto propio con el “impuesto llamado *avería* que gravaba todas las mercancías introducidas a la Nueva España.

Las Ordenanzas de Bilbao fueron nuestro Código de comercio durante las últimas décadas de la Colonia, y continuaron vigentes después de la consumación de la independencia, hasta 1854, en el que se promulgó el primer Código de Comercio del México independiente, conocido como Código de Lares, Ministro del último gobierno de Antonio López de Santanna, y a quien se atribuye la paternidad del Código. Tal cuerpo de leyes estaba a tono con los adelantos de su época; pero caído el gobierno de Santana terminó su vigencia efímera, ya que fue derogado por la ley de 22 de noviembre de 1885, que restauró las Ordenanzas de Bilbao y suprimió los tribunales de comercio, cuya jurisdicción se atribuyó a los tribunales comunes.

Nuestras constituciones de 1824 y de 1857, copiando el sistema norteamericano, atribuían a los congresos de los Estados la facultad legislativa en materia de comercio, pero los estados fueron parcos en legislar sobre esta materia, ya que sólo conocemos el caso Tabasco, que copió el código de 1854, y el caso de Puebla, que declaró vigente el mismo código, sin promulgarlo

como ley de estado, y sólo en lo que no fuera contraria a la constitución Federal.

Por reforma constitucional de 15 de diciembre de 1883 la materia mercantil quedó federalizada, y el ejecutivo Federal, autorizado por el Congreso de la Unión, promulgó el segundo código de comercio del México independiente, el 20 de abril de 1884.

También este código tuvo corta vida, pues fue sustituido por el de 1889, vigente desde 1890.”²⁰

1.5.2. Concepto.

Al respecto Mantilla Molina lo define como “Es el sistema de normas jurídicas que determinan su campo de aplicación mediante la calificación de mercantiles dadas a ciertos actos, y regulan estos y la profesión de quienes se dedican a celebrarlos.”²¹

Joaquín Rodríguez lo determina como: “Es el derecho de los actos en masa realizados por empresas”.²²

Al respecto, Jorge Barrera Graff lo define de la siguiente manera: “Es la ciencia que regula los actos de comercio, así como las relaciones derivadas de dichos actos”²³

Otra definición es la de Fernando Vázquez e indica: Es el conjunto de normas que regulan la actividad de los comerciantes o bien el concierto de reglas que rigen las relaciones nacidas del comercio”²⁴

²⁰ CERVANTES AHUMADA Raúl, Ob. cit. pp. 9-10

²¹ MANTILLA MOLINA Roberto. Derecho Mercantil, 25ª edición, Editorial Porrúa, México 1987, p. 21

²² RODRIGUEZ RODRÍGUEZ Joaquín. Curso de Derecho Mercantil Tomo 1 19ª edición, editorial Porrúa México 1988 p. 13

²³ BARRERA GRAF Jorge. Tratado de Derecho Mercantil, p. 1

²⁴ VAZQUEZ ARMINIO, Fernando. Ob.cit. p 19

Garriguez los define como: el que regula los hechos sometidos al código de Comercio y a las leyes especiales mercantiles”.²⁵

El maestro Rafael de Pina, nos define al Derecho Mercantil como “el derecho de los comerciantes y para los comerciantes en el ejercicio de su profesión...es un derecho de los actos de comercio, de los que son intrínsecamente, aunque en muchos casos el sujeto que los realiza no tenga la calidad de comerciante.”²⁶

Calvo Marroquín nos indica que el Derecho Mercantil es: “la rama del derecho privado que regula las relaciones de los individuos que ejecutan actos de comercio o que tienen el carácter de comerciantes.”²⁷

Alfredo de la Cruz Gamboa concibe al Derecho Mercantil como “el conjunto de normas jurídicas reguladora de la materia comercial, es decir, de los comerciantes, de los actos de comercio y de las cosas mercantiles”.²⁸

Así pues, el maestro Joaquín Rodríguez concibe al derecho mercantil “como el derecho de los actos en masa realizados por las empresas”.²⁹

De las anteriores definiciones podemos determinar que el derecho mercantil es aquel conjunto de normas que regulan los actos de comercio, a los comerciantes y sus actividades.

Y proponemos la siguiente: Es el conjunto de normas que regulan los actos de comercio, a los comerciantes personas físicas y morales, y su vinculación con el derecho empresarial.

²⁵ GARRIGUES Joaquín. Ob.cit. p. 6

²⁶ PINA VARA, Rafael de. Ob.cit. p. 4.

²⁷ CALVO MARROQUÍN, Octavio. Ob.cit. p. 6.

²⁸ DE LA CRUZ GAMBOA, Alfredo.- Elementos Básicos De Derecho Mercantil. Cátedra Editores. México 1997. p.16

²⁹ RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín.- Curso De Derecho Mercantil Tomo I. 19ª edición. Editorial Porrúa. México 1988. p. 13.

1.5.3. **Ámbito de aplicación.**

El artículo 133 de la Constitución Federal de los Estados Unidos Mexicanos, señala el orden jerárquico normativo de las leyes en nuestro país, mostrando la supremacía de la Constitución, como norma jurídica superior, da validez y unidad a nuestro orden jurídico nacional. En un segundo plano están leyes y tratados, la legislación mercantil debe ajustarse a las condiciones de aquella.

El Derecho Mercantil tiene la siguiente jerarquización:

- a) Constitución.
- b) Tratados y Convenios internacionales sobre la materia.
- c) Código de Comercio
- d) Leyes Federales Especiales.
- e) Costumbre y usos mercantiles
- f) Legislación civil (aplicación supletoria)
- g) Jurisprudencia
- h) Principios generales.

En relación al fundamento constitucional el artículo 73 establece:

“El Congreso tiene Facultad:

*X. Para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, **comercio**, juegos con apuestas y sorteos, **intermediación y servicios financieros**, energía eléctrica y nuclear, y expedir las leyes del trabajo reglamentarias del artículo 123;”*

Así también el citado artículo en su fracción IX establece lo siguiente:

“IX Para impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones...”

En base a este artículo no es difícil entender por qué el Derecho Mercantil tiene carácter federal.

Pero también hemos de observar, que en la propia Constitución existen otras disposiciones que se relacionan con el ámbito mercantil y que son las siguientes:

Artículo 27.

“...IV. Las sociedades mercantiles por acciones podrán ser propietarias de terrenos rústicos pero únicamente en la extensión que sea necesaria para el cumplimiento de su objeto.

V. Los bancos debidamente autorizados, conforme a las leyes de instituciones de crédito, podrán tener capitales impuestos, sobre propiedades urbanas y rústicas de acuerdo con las prescripciones de dichas leyes, pero no podrán tener en propiedad o en administración más bienes raíces que los enteramente necesarios para su objeto directo...”

Artículo 28.

“...Las leyes fijaran bases para que se señalen precios máximos a los artículos, materias o productos que se consideren necesarios para la economía nacional o el consumo popular, así como para imponer modalidades a la organización de la distribución de artículos, materias o productos, a fin de evitar intermediaciones innecesarias o excesivas provoquen insuficiencia en el abasto, así como el alza de precios. La ley protegerá a los consumidores y propiciará su organización para el mejor cuidado de sus intereses.”

1.5.4. Leyes que lo regulan.

En relación a este tema, tenemos que considerar que el sistema jurídico mexicano ha tomado como ley general el Código de Comercio de 1889, el cual ha sufrido un desmembramiento paulatino, es decir, de dicho Código han surgido nuevas leyes, sin tomar en cuenta la cantidad de reformas que ha tenido el mismo.

Así, con la descodificación y especialización mercantil, se emiten en nuestro país las leyes, códigos y reglamentos que a continuación señalamos:

- Código de Comercio de 1889.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito del 15 de septiembre de 1932.
- Ley General de Sociedades Mercantiles del 4 de agosto de 1934.
- Ley que establece los requisitos para la venta pública de acciones de sociedades anónimas del 30 de diciembre de 1939.
- Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada de Interés Público del 31 de agosto de 1934.

- En relación con las sociedades cooperativas, se han expedido las siguientes leyes: Ley de Cooperativas de 1933, General de Sociedades Cooperativas del 15 de febrero de 1938 y la vigente Ley de Sociedades Cooperativas del 3 de agosto de 1994.
- Reglamento de Cooperativas Escolares de la Secretaría de Educación Pública del 23 de abril de 1982.
- Reglamento del Registro Cooperativo Nacional del 11 de agosto de 1938.
- Ley de Quiebras y de Suspensión de Pagos del 20 de abril de 1943. El 12 de mayo del año 2000 se expidió la Ley de Concursos Mercantiles que abrogó a la anterior.
- Ley de Navegación y Comercio Marítimo del 21 de noviembre de 1963, que sería abrogada por la vigente Ley de Navegación del 4 de enero de 1994.
- Ley de Inveniones y Marcas del 10 de febrero de 1976 que fuera abrogada por la entrada en vigor de la Ley de Propiedad Industrial del 27 de junio de 1991.
- Reglamento de la ley de Navegación del 16 de noviembre de 1998.
- Reglamento de la Ley de Inveniones y Marcas del 20 de febrero de 1981.
- Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial del 31 de diciembre de 1942.
- Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 9 de marzo de 1973 que sería abrogada por la entrada en vigor de la Ley de Inversión Extranjera del 27 de diciembre de 1993.
- Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras del 28 de diciembre de 1973.
- Ley de Protección al Comercio y la Inversión, en relación con normas extranjeras que contravengan el derecho internacional del 23 de octubre de 1996.
- Ley Sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas del 11 de enero de 1982.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, del 14 de enero de 1985.
- Reglamento de Agentes de Seguros del 21 de septiembre de 1982.
- Ley del Seguro Agropecuario y de Vida del Campesino del 29 de diciembre de 1980.
- Reglamento de la Ley del Seguro Agrícola Integral y Ganadero del 6 de septiembre de 1963.
- Reglamento de los Agentes de Instituciones de Capitalización de Ahorro y Préstamo del 23 de julio de 1956.
- Ley que reforma a la Ley Orgánica del Banco del Pequeño Comercio del D.F., S.A de C.V. del 29 de diciembre de 1948.

- Reglamento Interior de la Comisión Nacional Bancaria del 14 de enero de 1937.
- Ley Sobre el Contrato de Seguro del 31 de agosto de 1935.
- Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros del 31 de agosto de 1935.
- Reglamento del Seguro de Grupo del 7 de julio de 1962.
- Ley Federal de Instituciones de Fianzas del 29 de diciembre de 1950.
- Ley del Mercado de Valores del 2 de enero de 1975.
- Reglamento de las Bolsas de Valores del 20 de febrero de 1933.
- Reglas del Registro Nacional de Valores e Intermediarios del 22 de noviembre de 1979.
- Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos del 27 de julio de 1931.
- Ley del Banco de México, del 23 de diciembre de 1993.
- Reglamento Interior del Banco de México del 30 de septiembre de 1994.
- Ley Orgánica de Nacional Financiera, S. A., del 2 de enero de 1975, que se abrogó por la Ley Orgánica del 26 de diciembre de 1986.
- Reglamento Orgánico de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo del 2 de abril de 1991.
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. A., del 31 de diciembre de 1980, que se abrogó por la entrada en vigor de la Ley Orgánica del 20 de enero de 1986.
- Reglamento Orgánico del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. N. C., Institución de Banca de Desarrollo del 2 de abril de 1991.
- Reglamento del Servicio de Compensación por Zona y Nacional del Banco de México del 29 de diciembre de 1958.
- Reglamento sobre las Instituciones Nacionales de Crédito y Organizaciones Auxiliares del 16 de junio de 1959.
- Reglamento del Registro Público del Comercio del 22 de enero de 1979.
- Ley Federal de Correduría Pública del 29 de diciembre de 1992.
- Ley de Sociedades de Inversión del 15 de febrero de 1993.
- Ley General de Instituciones de Crédito de 1931 que sería abrogada por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares que estuvo en vigor desde 1941 hasta 1982, en que se estatizó al servicio público de banca y crédito, dando lugar a la expedición de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito y que finalmente se abrogó, con la entrada en vigor de la Ley de Instituciones de Crédito del 18 de julio de 1990.
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Interior del 30 de junio de 1992.
- Reglamento Orgánico del Banco Nacional de Comercio Interior, S. N. C., Institución de Banca de Desarrollo del 11 de diciembre de 1992.

- Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior del 20 de enero de 1986.
- Reglamento Orgánico del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Institución de Banca de Desarrollo del 2 de abril de 1991.
- Reglamento Orgánico de Financiera Nacional Azucarera, S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo del 2 de abril de 1991.
- Ley Orgánica del Patronato del Ahorro Nacional del 26 de junio de 1987.
- Ley para Regular las Agrupaciones Financieras del 18 de junio de 1990.
- Ley de la Comisión Nacional Bancaria del 4 de Agosto de 1993.
- Reglamento de la Comisión Nacional Bancaria en materia de inspección, vigilancia y contabilidad del 24 de noviembre de 1988.
- Ley de la Casa de Moneda de México del 20 de enero de 1996.
- Ley Reglamentaria de la fracción VIII del artículo 73 constitucional en lo referido a la facultad del Congreso de la Unión para dictar reglas para determinar el valor de la moneda extranjera del 27 de diciembre de 1982.
- Ley de Protección y Defensa al Usuario de los Servicios Financieros del 18 de enero de 1999.
- Ley de Protección al Ahorro Bancario del 19 de enero de 1999.
- Ley Federal de Protección al Consumidor del 22 de diciembre de 1975, que sería abrogada con motivo de la entrada en vigor de la del 24 de diciembre de 1992.
- Ley Federal de Competencia Económica del 24 de diciembre de 1992.
- Reglamento Interior de la Comisión Federal de Competencia del 28 de agosto de 1993.
- Ley del Cámaras de Comercio y de Industria del 20 de agosto de 1941, que fuera abrogada por la entrada en vigor de la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones del 20 de diciembre de 1996.
- Reglamento para Transporte Multimodal Internacional del 7 de julio de 1989.

La descodificación mercantil ha provocado diversos problemas entre los que destaca desde luego el de la dispersión normativa, provocando las anomalías que señalamos a continuación:

1. Ha propiciado una enorme anarquía en su aplicación.
2. Ha dificultado el estudio de las instituciones.
3. Abundancia de normas en relación con instituciones similares, que se hace patente en la expedición de leyes sobre sociedades, contratos, títulos y operaciones de crédito.

4. Con frecuencia provoca conflictos de leyes.
5. Dificulta su adecuado conocimiento.
6. Hace inadecuado el estudio sistemático del Derecho mercantil.
7. Se evidencia en algunos casos la deficiente técnica legislativa con la que algunas normas mercantiles han sido creadas, debido a la excesiva producción normativa.

CAPÍTULO 2 DE LAS SOCIEDADES MERCANTILES.

2.1. Concepto.

Desde el punto de vista doctrinal a las sociedades mercantiles se le han establecido las siguientes conceptualizaciones.

Cervantes Ahumada la define como: “una estructura jurídica que, antológicamente, tiene una existencia ideal, es una persona jurídica; es un sujeto de obligaciones y derechos, un ser generador de voluntad; capaz de realizar actos jurídicos; titular de un patrimonio, responsable frente a terceros de las consecuencias de su actividad jurídica.”³⁰

Otra definición es la que nos otorga Mantilla Molina la precisar: “Es el acto jurídico mediante el cual los socios se obligan a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de acuerdo con las normas que para alguno del os tipos sociales en ella previstos señala la ley mercantil.”³¹

Al respecto Cesar Vivante manifiesta: “Las sociedades comerciales son personas jurídicas constituidas mediante un contrato para obtener un beneficio del patrimonio social con el ejercicio del comercio.”³²

El jurista mexicano Acosta Romero la conceptualiza como: “una persona jurídica colectiva formada por dos o más personas físicas o naturales y que también puede ser colectivas organizada para realizar lícitamente actos de comercio, con objeto de obtener una ganancia y cumpliendo con los requisitos

³⁰ CERVANTES AHUMADA Raúl, Ob.cit. p. 37

³¹ MANTILLA MOLINA Roberto, Ob.cit. pp. 188-189

³² VIVANTE Cesar, “ Derecho Mercantil”, traducción por Francisco Blanco Constans, Madrid , La España Moderna, Editado por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, México 2003, p. 92

que en primer lugar señala la Ley General de Sociedades Mercantiles y en otras Leyes Mercantiles Especiales.”³³

Como vemos la doctrina de muy distintos modos ha definido a la sociedad mercantil, para lo cual cada uno da sus asertos correspondientes, y que sin lugar a dudas nos lleva a la existencia y conceptualización de las sociedades mercantiles dentro de un marco legal.

Desde el punto de vista legislativo, nuestro sistema jurídico no nos da ninguna definición al respecto de la sociedad mercantil, más sin embargo, con el fin de obtener una definición en la legislación tendríamos que considerar lo que al respecto establece el artículo 2688 del Código Civil Federal y que a la letra dice:

“Por el contrato de sociedad, los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que no constituya una especulación comercial.”

Así tenemos que una característica que podría ser considerada del artículo anterior para la conceptualización de la sociedad mercantil sería la especulación comercial, por consiguiente la definición de sociedad mercantil la obtendríamos por exclusión del precepto citado del Código civil y quedaría de la siguiente manera: “Por el contrato de sociedad, los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o sus esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico, pero que constituya una especulación comercial.”

De acuerdo a lo anterior nosotros consideramos que la sociedad mercantil es: la unión de dos o más personas físicas o morales que persiguen un fin común y de especulación comercial.

³³ ACOSTA ROMERO Miquel y LARA LUNA Julieta Areli, Ob.cit. p. 269

2.2. Requisitos para su constitución.

Con el objeto de constituir una sociedad mercantil debemos de cumplir con los siguientes requisitos:

1. Obtención de del permiso de constitución por parte de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).
2. Elaboración del contrato social (estatutos sociales). El artículo 6 de la LGSM establece los requisitos esenciales que deben contener los estatutos.
3. Protocolización de los estatutos ante Fedatario Público (Notario o Corredor Público).
4. Registro de la escritura constitutiva ante el Registro Público de Comercio del domicilio de la Sociedad.
5. Registro de la Sociedad ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Obtención de Registro Federal de Contribuyentes o RFC.
6. En su caso, Inscripción de la Sociedad ante la Secretaría de Economía (SE). Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Solamente en caso de participación de capital extranjero en la Sociedad.

1.- Permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

El permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores, es con el objeto de autorizar la constitución de la sociedad, acreditar la nacionalidad de los socios y se nos autorice la razón o denominación social propuestas.

En relación al permiso mencionado, encuentra su sustento en el artículo 15 de la Ley de inversión extranjera que a la letra dice:

“Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones exteriores para la constitución de sociedades. Se Deberá insertar en los estatutos de las

sociedades que se constituyan, la cláusula de exclusión de extranjeros o el convenio previsto en la fracción I del artículo 27 constitucional.”

Asimismo el artículo 16 de la cita ley establece:

“Se requiere permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para que las sociedades constituidas cambien su denominación o razón social.”

El reglamento de la Ley de Inversión Extranjera en relación dispone:

“Artículo 13. El permiso para la constitución de sociedades a que se refiere el artículo 15 de la ley se otorgará solamente cuando la denominación o razón social que se pretenda utilizar no se encuentre reservada por una sociedad distinta.

Si en la denominación o razón social solicitada se incluyen palabras o vocablos cuyo uso se encuentre regulado específicamente por otras leyes, La Secretaría de Relaciones Exteriores condicionará el uso de los permisos a la obtención de las autorizaciones que establezcan dichas disposiciones legales.

En relación al permiso que debe otorgar la Secretaría de Relaciones Exteriores se justifica debido a que por decreto de 29 de junio de 1944 que estableció la necesidad transitoria de obtener permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la constitución de sociedades que tengan o tuvieran socios extranjeros, fue prorrogado y hecho extensivo a todo género de sociedades.

2. Elaboración del contrato social.

El acta constitutiva debe contener lo siguiente:

“ARTICULO 6.

La escritura constitutiva de una sociedad deberá contener:

- I. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;
- II. El Objeto de la sociedad;

- III. Su razón social o denominación;
- IV. Su duración;
- V. El importe del capital social;
- VI. La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a estos y el criterio seguido para su valorización;
- VII. El domicilio de la sociedad;
- VIII. La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;
- IX. El nombramiento de los administradores y la designación de los que hayan de llevar la firma social;
- X. La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;
- XI. El importe del fondo de reserva;
- XII. Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, y
- XIII. Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

Todo lo que se indica van a formar los estatutos de la sociedad.”

Por consiguiente pasaremos a explicar brevemente cada uno de los requisitos que debe contener el acta constitutiva.

I. Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyen la sociedad;

Por obvio de circunstancias, es preciso conocer cual es el nombre de los socios que van a integrar la sociedad; en lo que respecta a la nacionalidad para que una sociedad se pueda constituir es menester conocer la nacionalidad de los socios, ello en virtud de que de sí en ella participan extranjeros, personas físicas, su calidad y característica migratoria les permite realizar dicha actividad, y en su caso si son personas morales extranjeras cumplan con los

requisitos legales para poder realizar actividades es nuestro Estado y estar acorde con lo dispuesto por la Ley de Inversión Extranjera.

En lo referente al domicilio es necesario que se determine éste en virtud de conocer donde se pueden ubicar con el objeto de cumplir obligaciones y situaciones que se presenten en relación a la sociedad.

II. El objeto de la sociedad.

Este consiste en que en el acta constitutiva se debe de determinar cual va a ser la actividad de sociedad debido a que es necesario conocer dicha actividad ya que al respecto tenemos que observar cuales están concesionadas exclusivamente para el Estado, cuales pueden ser concesionadas para los particulares y en que porcentaje pueden participar extranjeros, y en su defecto de no ser los anteriores saber la actividad de la sociedad.

III Su razón social o denominación.

Consiste en que la sociedad debe tener un nombre que es con la que se va a ostentar frente a terceros éste se puede integrar ya sea con una razón social, que se integra con los nombres o apellidos de los socios o en su defecto con el de alguno de ellos seguido de las palabras y compañía u otro similar; y la denominación que se constituye con el objeto de la sociedad o nombre ficticio que se le quiera dar, pero ambos tiene que ir seguidos de tipo de sociedad de que se trate o de sus abreviaturas.

IV Su duración.

Esta se refiere al tiempo en que la sociedad va a tener vigencia para realizar sus actividades, este depende del acuerdo que hayan tomado los socios al respecto, pero lo máximo de duración que se estipula es de 99 años, pero también nos hace suponer que puede establecerse por tiempo indefinido ya que al respecto no se establece ninguna limitación.

V. El importe del capital social.

Esta cláusula reviste suma importancia debido a que ella se determina el valor de los bienes que van a pertenecer a la sociedad y será el monto con el que pueda empezar a ejercer sus actividades y haga frente a las responsabilidades y obligaciones. Este se integra con todas las aportaciones de los socios ya sea en numerario o en bienes.

VI. La expresión de lo que cada socio aporte en dinero en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización; cuando el capital sea variable así se expresara indicándose el mínimo que se fije.

Esta permite que los socios aporten bienes distintos de numerario y el valor que se les va a atribuir a éstos de una manera clara y el criterio que se tomó para darles tal valor ya que el interés de los terceros debe ser protegido.

VII. El domicilio de la sociedad.

Toda vez que este es un atributo de la personalidad jurídica de la sociedad es importante su determinación, estableciendo como punto importante el lugar de sus actividades, así como establecer el lugar para el cumplimiento de las obligaciones, dónde se realizaran las asambleas y fijar competencia en caso de conflicto.

VIII. La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores.

Al respecto la forma en que haya de administrarse la sociedad puede ser de dos maneras a saber: Administrador Único o Consejo de Administración, quienes pueden ser socios o extraños a la sociedad, y a los cuales para el ejercicio de sus funciones se les otorgaran poderes que pueden consistir en Actos de Administración, Poderes para pleitos y cobranzas, Actos de Dominio, si así lo requieren para su funcionamiento, y en su caso poderes especiales que determinará previamente la Asamblea de Socios o accionistas.

IX. El nombramiento de los administradores y la designación de los que hayan de llevar la firma social;

Una vez designado la forma de administrar, único o consejo, en el acta constitutiva serán nombradas las personas que ocuparán el cargo y se designara la persona o personas que hayan de llevar la firma social, la cual consiste en quienes se van a firmar en nombre de la sociedad para poder contraer derechos y obligaciones.

X. La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;

En lo referentes a la distribución y pérdidas de las utilidades es muy difícil que se establezca la forma en que se van a realizar estas, pero se hará de acuerdo a las necesidades de la sociedad y se repartirán las ganancias o pérdidas de acuerdo a los porcentajes de participación de cada socio.

XI. El importe del fondo de reserva;

Este se integrara con las utilidades netas de la sociedad hasta conformarlo en una quinta parte del capital social, para lo cual deberá de separarse anualmente el cinco por ciento de las utilidades netas. (art.20 Ley General de Sociedades Mercantiles.)

XII. Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, y

En estos casos los socios tendrían que determinar en que situaciones la sociedad se tendría que disolver anticipadamente distintos a los que marca la Ley, lo cual tiene su sustento de los artículos 229 al 233 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y 32 fracción II del Código Penal para el Distrito Federal.

XIII Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente.

En la mayoría de las ocasiones esta cláusula es enunciativa en lo que marca la legislación ya que al respecto los socios no se preocupan por ésta circunstancia, porque su intención es que funcione para lo que fue creada y no toman en cuenta tal precepto.

3. Protocolización de los estatutos ante Fedatario Público.

Todo proyecto que tiene como finalidad la creación de una sociedad mercantil debe tener necesariamente el reconocimiento jurídico, la obligación de las formalidades que la ley exige para que la misma lleve a cabo sus operaciones dentro de los canales legales. El acto constitutivo de una sociedad mercantil deberá llevarse y realizarse ante notario público tal y como lo establece el artículo 5 de la Ley General de Sociedades Mercantiles en la forma siguiente:

“Artículo 5º.- Las sociedades se constituirán ante notario y en la misma forma se hará constar con sus modificaciones. El notario no autorizará la escritura cuando los estatutos o sus modificaciones contravengan lo dispuesto por esta ley.”

Asimismo el artículo 6 fracción VI de la Ley Federal de Correduría Pública establece lo siguiente:

“Artículo 6. Al corredor público corresponde:

*...
VI. Actuar como fedatario en la constitución y en los demás actos previstos por la Ley General de Sociedades Mercantiles incluso aquellos en los que haga constar la representación orgánica.”*

En caso de que el contrato social de una Sociedad no sea protocolizado por Notario Público o Corredor Público, cualquier socio o accionista podrá ocurrir ante juez demandando el otorgamiento de la escritura constitutiva (Art. 7 LGSM), siempre y cuando contengan los requisitos marcados del I al VII.

4. Registro de los estatutos y escritura constitutiva ante el Registro Público de Comercio del domicilio de la Sociedad.

El artículo 2º de la Ley General de Sociedades Mercantiles dispone que las sociedades inscritas en el Registro Público del Comercio tendrán personalidad jurídica distinta a la de los socios. Bajo este esquema debemos entender que las sociedades mercantiles deben ser inscritas.

La inscripción en el Registro es de carácter potestativo para los comerciantes personas físicas y es obligatoria para las sociedades mercantiles, según lo dispone el artículo 19 del Código de Comercio.

Es de hacer notar, que algunas editoriales determinan que el artículo 19 del Código de Comercio está derogado. Sin embargo dicho numeral sólo está derogado en lo que contraviene a la ley de Navegación, por lo que sigue vigente dicho artículo y la inscripción en el registro es obligatorio para las personas morales y potestativo para las personas físicas.

Es también de destacar que el Código de Comercio establece en su Título Segundo, Capítulo II Del Registro del Comercio, la función del Registro Público del Comercio y establece que en él se inscribirán los actos mercantiles así los que se relacione con los comerciantes y los que por disposición legal lo requieran.

Así también podemos observar que no podrán ser declaradas nulas aquellas Sociedades que hayan sido debidamente inscritas en Registro Público (Art. 2 LGSM) Aquellas Sociedades que tengan un objeto ilícito o ejecuten habitualmente actos ilícitos serán nulas y se procederá a su inmediata liquidación a petición que haga cualquier persona. La liquidación se limitará a la realización del activo social para pagar las deudas de la Sociedad, el remanente se aplicará al pago de la responsabilidad civil y en defecto de ésta a la beneficencia Pública.

Para el caso, de que la sociedad no haya sido inscrita dentro de los siguientes quince días después de su constitución, cualquiera de los socios, en la vía sumaria, podrá solicitar su registro (párrafo segundo art. 7 LGSM).

5. Registro de la Sociedad ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Obtención de Registro Federal de Contribuyentes o RFC.

El registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público tiene su sustento en el Código Fiscal de la Federación el cual dispone lo siguiente:

CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN TITULO PRIMERO Disposiciones Generales CAPITULO I

“Artículo 10.- Las personas físicas y las morales, están obligadas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas. Las disposiciones de este Código se aplicarán en su defecto y sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de los que México sea parte. Sólo mediante ley podrá destinarse una contribución a un gasto público específico”

“Artículo 27. Las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria y su certificado de firma electrónica avanzada, así como proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código. Asimismo, las personas a que se refiere este párrafo estarán obligadas a manifestar al registro federal de contribuyentes su domicilio fiscal; en el caso de cambio de domicilio fiscal, deberán presentar el aviso correspondiente, dentro del mes siguiente al día en el que tenga lugar dicho cambio salvo que al contribuyente se le hayan iniciado facultades de comprobación y no se le haya notificado la resolución a que se refiere el artículo 50 de este Código, en cuyo caso deberá presentar el aviso previo a dicho cambio con cinco días de anticipación. La autoridad fiscal podrá considerar como domicilio fiscal del contribuyente aquél en el que se verifique alguno de los supuestos establecidos en el artículo 10 de este Código, cuando el manifestado en las solicitudes y avisos a que se refiere este artículo no corresponda a alguno de los supuestos de dicho precepto.

Asimismo, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes y su certificado de firma electrónica avanzada, así como presentar los avisos que señale el Reglamento de este Código, los socios y accionistas de las personas morales a que se refiere el párrafo anterior, salvo los miembros de las personas morales con fines no lucrativos a que se refiere el Título III de la Ley del Impuesto sobre la Renta, así como las personas que hubiesen adquirido sus acciones a través de mercados reconocidos o de amplia bursatilidad y dichas acciones se consideren colocadas entre el gran público inversionista, siempre que, en este último supuesto, el socio o accionista no hubiere solicitado su registro en el libro de socios y accionistas.

Las personas morales cuyos socios o accionistas deban inscribirse conforme al párrafo anterior, anotarán en el libro de socios y accionistas la clave del registro federal de contribuyentes de cada socio y accionista y, en cada acta de asamblea, la clave de los socios o accionistas que concurran a la misma. Para ello, la persona moral se cerciorará de que el registro proporcionado por el socio o accionista concuerde con el que aparece en la cédula respectiva.

No estarán obligados a solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes los socios o accionistas residentes en el extranjero de personas morales residentes en México, así como los asociados residentes en el extranjero de asociaciones en participación, siempre que la persona moral o el asociante, residentes en México, presente ante las autoridades fiscales

dentro de los tres primeros meses siguientes al cierre de cada ejercicio, una relación de los socios, accionistas o asociados, residentes en el extranjero, en la que se indique su domicilio, residencia fiscal y número de identificación fiscal.

Las personas que hagan los pagos a que se refiere el Capítulo I del Título IV de la Ley de Impuesto sobre la Renta, deberán solicitar la inscripción de los contribuyentes a los que hagan dichos pagos, para tal efecto éstos deberán proporcionarles los datos necesarios.

Las personas físicas y las morales, residentes en el extranjero sin establecimiento permanente en el país, que no se ubiquen en los supuestos previstos en el presente artículo, podrán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, proporcionando su número de identificación fiscal, cuando tengan obligación de contar con éste en el país en que residan, así como la información a que se refiere el primer párrafo de este artículo, en los términos y para los fines que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general, sin que dicha inscripción les otorgue la posibilidad de solicitar la devolución de contribuciones.

Los fedatarios públicos exigirán a los otorgantes de las escrituras públicas en que se haga constar actas constitutivas, de fusión, escisión o de liquidación de personas morales, que comprueben dentro del mes siguiente a la firma que han presentado solicitud de inscripción, o aviso de liquidación o de cancelación, según sea el caso, en el registro federal de contribuyentes, de la persona moral de que se trate, debiendo asentar en su protocolo la fecha de su presentación; en caso contrario, el fedatario deberá informar de dicha omisión al Servicio de Administración Tributaria dentro del mes siguiente a la autorización de la escritura.

Asimismo, los fedatarios públicos deberán asentar en las escrituras públicas en que hagan constar actas constitutivas y demás actas de asamblea de personas morales cuyos socios o accionistas deban solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes, la clave correspondiente a cada socio o accionista o, en su caso, verificar que dicha clave aparezca en los documentos señalados. Para ello, se cerciorarán de que dicha clave concuerde con la cédula respectiva.

Cuando de conformidad con las disposiciones fiscales los notarios, corredores, jueces y demás fedatarios deban presentar la información relativa a las operaciones consignadas en escrituras públicas celebradas ante ellos, respecto de las operaciones realizadas en el mes inmediato anterior, dicha información deberá ser presentada a más tardar el día 17 del mes siguiente ante el Servicio de Administración Tributaria de conformidad con las reglas de carácter general que al efecto emita dicho órgano.

La declaración informativa a que se refiere el párrafo anterior deberá contener, al menos, la información necesaria para identificar a los contratantes, a las sociedades que se constituyan, el número de escritura pública que le corresponda a cada operación y la fecha de firma de la citada escritura, el valor de avalúo de cada bien enajenado, el monto de la contraprestación pactada y de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales correspondieron a las operaciones manifestadas.

El Servicio de Administración Tributaria llevará el registro federal de contribuyentes basándose en los datos que las personas le proporcionen de conformidad con este artículo y en los que obtenga por cualquier otro medio; asimismo asignará la clave que corresponda a cada persona inscrita, quien deberá citarla en todo documento que presente ante las autoridades fiscales y jurisdiccionales, cuando en este último caso se trate de asuntos en que el Servicio de Administración Tributaria o la Secretaría de Hacienda y Crédito Público sea parte. Las personas inscritas deberán conservar en su domicilio fiscal la documentación comprobatoria de haber cumplido con las obligaciones que establecen este artículo y el Reglamento de este Código.

La clave a que se refiere el párrafo que antecede se proporcionará a los contribuyentes a través de la cédula de identificación fiscal o la constancia de registro fiscal, las cuales deberán contener las características que señale el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

Tratándose de establecimientos, sucursales, locales, puestos fijos o semifijos, lugares en donde se almacenen mercancías y en general cualquier local o establecimiento que se utilice para el desempeño de sus actividades, los contribuyentes deberán presentar aviso de apertura o cierre de dichos lugares en la forma que al efecto apruebe el Servicio de Administración Tributaria y conservar en los lugares citados el aviso de apertura, debiendo exhibirlo a las autoridades fiscales cuando éstas lo soliciten.

La solicitud o los avisos a que se refiere el primer párrafo de este artículo que se presenten en forma extemporánea, surtirán sus efectos a partir de la fecha en que sean presentados. Las autoridades fiscales podrán verificar la existencia y localización del domicilio fiscal manifestado por el contribuyente en el aviso respectivo.

Las personas físicas que no se encuentren en los supuestos del párrafo primero de este artículo, podrán solicitar su inscripción al registro federal de contribuyentes, cumpliendo los requisitos establecidos mediante reglas de carácter general que para tal efecto publique el Servicio de Administración Tributaria”.

“Artículo 28. - *Las personas que de acuerdo con las disposiciones fiscales estén obligadas a llevar contabilidad, deberán observar las siguientes reglas:*

I. Llevarán los sistemas y registros contables que señale el Reglamento de este Código, las que deberán reunir los requisitos que establezca dicho Reglamento.

II. Los asientos en la contabilidad serán analíticos y deberán, efectuarse dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se realicen las actividades respectivas.

III. Llevarán la contabilidad en su domicilio fiscal. Los contribuyentes podrán procesar a través de medios electrónicos, datos e información de su contabilidad en lugar distinto a su domicilio fiscal, sin que por ello se considere que se lleva la contabilidad fuera del domicilio mencionado.

IV. Llevarán un control de sus inventarios de mercancías, materias primas, productos en proceso y productos terminados, según se trate, el cual consistirá en un registro que permita identificar por unidades, por productos, por concepto y por fecha, los aumentos y disminuciones en dichos inventarios, así como las existencias al inicio y al final de cada ejercicio, de tales inventarios. Dentro del concepto se deberá indicar si se trata de devoluciones, enajenaciones, donaciones, destrucciones, entre otros.

V. Tratándose de personas que enajenen gasolina, diesel, gas natural para combustión automotriz o gas licuado de petróleo para combustión automotriz, en establecimientos abiertos al público en general, deberán contar con controles volumétricos y mantenerlos en todo momento en operación. Dichos controles formarán parte de la contabilidad del contribuyente. Para tales efectos, el control volumétrico deberá llevarse con los equipos que al efecto autorice el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general.

Cuando las autoridades fiscales en ejercicio de sus facultades de comprobación mantengan en su poder la contabilidad de la persona por un plazo mayor de un mes, ésta deberá continuar llevando su contabilidad cumpliendo con los requisitos que establezca el Reglamento de este Código.

Quedan incluidos en la contabilidad los registros y cuentas especiales a que obliguen las disposiciones fiscales, los que lleven los contribuyentes aun cuando no sean obligatorios y los libros y registros sociales a que obliguen otras leyes.

En los casos en los que las demás disposiciones de este Código hagan referencia a la contabilidad, se entenderá que la misma se integra por los sistemas y registros contables a que se refiere la fracción I de este artículo, por los papeles de trabajo, registros, cuentas especiales, libros y registros sociales señalados en el párrafo precedente, por los equipos y sistemas

electrónicos de registro fiscal y sus registros, por las máquinas registradoras de comprobación fiscal y sus registros, cuando se esté obligado a llevar dichas máquinas, así como por la documentación comprobatoria de los asientos respectivos y los comprobantes de haber cumplido con las disposiciones fiscales.”

6. En su caso, Inscripción de la Sociedad ante la Secretaría de Economía (SE). Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Solamente en caso de participación de capital extranjero en la Sociedad, y el cual se fundamenta en la Ley de Inversión extranjera:

TÍTULO SÉPTIMO DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS

“ARTÍCULO 31.- *El Registro no tendrá carácter público, y se dividirá en las secciones que establezca su reglamento, mismo que determinará su organización, así como la información que deberá proporcionarse al propio Registro.”*

“ARTÍCULO 32.- *Deberán inscribirse en el Registro:*

I.- Las sociedades mexicanas en las que participen, incluso a través de fideicomiso:

a) La inversión extranjera;

b) Los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, o

c) La inversión neutra;

II.- Quienes realicen habitualmente actos de comercio en la República Mexicana, siempre que se trate de:

a) Personas físicas o morales extranjeras, o

b) Mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional, y

III.- Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles o de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de la inversión extranjera o de mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional.

La obligación de inscripción correrá a cargo de las personas físicas o morales a que se refieren las fracciones I y II y, en el caso de la fracción III, la obligación corresponderá a las instituciones fiduciarias. La inscripción deberá realizarse dentro de los 40 días hábiles contados a partir de la fecha de constitución de la sociedad o de participación de la inversión extranjera; de formalización o protocolización de los documentos relativos de la sociedad extranjera; o de constitución del fideicomiso respectivo u otorgamiento de derechos de fideicomisario en favor de la inversión extranjera.”

2.2.1. Tipos societarios.

El artículo 1 de la LGSM establece seis tipos de Sociedades Mercantiles (Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad en

Nombre Colectivo, Sociedad en Comandita Simple, Sociedad en Comandita por Acciones y Sociedad Cooperativa), dicho precepto no limita la posibilidad de existencia de distintos tipos sociales que serán regulados por leyes especiales tales como leyes bancarias, financieras, etc.

A excepción de la Sociedad Cooperativa, todos los demás tipos sociales podrán adoptar la modalidad de capital variable.

Los tipos sociales mas utilizados en México son la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). En ambos casos los socios o accionistas solo serán responsables hasta por el monto de sus aportaciones.

Sociedades anónimas (S.A):

La regulación relativa a las Sociedades Anónimas se encuentra en la LGSM publicada el 4 de agosto de 1934.

La denominación se formará libremente, pero será distinta de la de cualquiera otra sociedad y al emplearse irá siempre seguida de las palabras Sociedad Anónima o de su abreviatura S.A. (Art. 88 LGSM).

Requisitos de constitución.

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere: (1) que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos; (2) que el capital social no sea menor de cincuenta millones de pesos (actualmente cincuenta mil pesos), y que esté íntegramente suscrito; (3)- que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y (4) que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario. (Art. 89 LGSM).

Formas de constitución de la Sociedad Anónima.

Procedimiento de constitución La sociedad anónima puede constituirse por la comparecencia ante Notario o Corredor Público, de las personas que otorguen la escritura social, o por suscripción pública. (Art. 90 LGSM).

1. Suscripción Pública;

(a) Los fundadores redactarán y depositarán en el Registro Público de Comercio un programa que deberá contener el proyecto de los estatutos, con los requisitos del artículo 6º, excepción hecha de los establecidos por las fracciones I y VI, primer párrafo, y con los del artículo 91, exceptuando el prevenido por la fracción V. El proyecto de estatutos deberá contener: (1) objeto social de la compañía, (2) denominación social y duración, (3) importe del capital social, (4) expresión de la parte fija del capital en caso de adoptar la modalidad de capital variable, (5) domicilio social, (6) manera de administración de la sociedad y facultades de los administradores, (7) nombramiento de administradores y designación de quienes llevará la firma social, (8) manera de hacer la distribución de utilidades y pérdidas entre sus miembros, (9) Importe del fondo de reserva, (10) casos de disolución anticipada, (11) bases para practicar la liquidación de la sociedad, (12) la parte exhibida (pagada) del capital social, (13) número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social, salvo en el caso que sean sin expresión de valor nominal, (14) forma y términos en que deba pagarse la parte insoluble del capital social, (15) participación de las utilidades concedida a los fundadores, y (16) facultades de la asamblea de accionistas y las consideraciones para la validez de sus deliberaciones así como para el ejercicio del derecho de voto. (Art. 91 y 92 LGSM)

(b) Cada suscripción se recogerá por duplicado en ejemplares del programa, y contendrá: (1) el nombre, nacionalidad y domicilio del suscriptor; (2) el número, expresado con letras, de las acciones suscritas; su naturaleza y valor; (3) la forma y términos en que el suscriptor se obligue a pagar la primera exhibición; (4) cuando las acciones hayan de pagarse con bienes distintos del numerario, la determinación de éstos; (5) la forma de hacer la convocatoria para la Asamblea General Constitutiva y las reglas conforme a las cuales deba celebrarse; (6) la fecha de la suscripción, y (7) la declaración de que el suscriptor conoce y acepta el proyecto de los estatutos. Los fundadores conservarán en su poder un ejemplar de la suscripción y entregarán el duplicado al suscriptor. (Art. 93 LGSM)

(c) Todas las acciones deberán quedar suscritas dentro del término de un año, contado desde la fecha del programa, a no ser que en éste se fije un plazo menor. (Art. 97 LGSM)

(d) Si vencido el plazo convencional o el legal que menciona el artículo 97, el capital social no fuere íntegramente suscrito, o por cualquier otro motivo no se llegare a constituir la sociedad, los suscriptores quedarán desligados y podrán retirar las cantidades que hubieren depositado. (Art. 98 LGSM)

(e) Los suscriptores depositarán en la institución de crédito designada al efecto por los fundadores, las cantidades que se hubieren obligado a exhibir en numerario, para que sean recogidas por los representantes de la sociedad una vez constituida. Las aportaciones distintas del numerario se formalizarán al protocolizarse el acta de la asamblea constitutiva de la sociedad. Art. (94 y 95 LGSM)

(f) Suscrito el capital social y hechas las exhibiciones legales de cuando menos el 20%, los fundadores, dentro de un plazo de quince días, publicarán la convocatoria para la reunión de la Asamblea General Constitutiva, en la forma prevista en el programa. La Asamblea General Constitutiva se ocupará: (1) de comprobar la existencia de la primera exhibición prevenida en el proyecto de estatutos; (2) de examinar y en su caso aprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubiesen obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a voto con relación a sus respectivas aportaciones en especie; (3) de deliberar acerca de la participación que los fundadores se hubieren reservado en las utilidades; (4) de hacer el nombramiento de los administradores y comisarios que hayan de funcionar durante el plazo señalado por los estatutos, con la designación de quiénes de los primeros han de usar la firma social. (Art. 99 y 100 LGSM)

(g) Aprobada por la asamblea general la constitución de la sociedad, se procederá a la protocolización e inscripción en Registro Público del acta de la junta y de los estatutos.

2. Comparecencia ante Notario o Corredor Público.

Cuando no se recurra al procedimiento de suscripción pública para la constitución de la sociedad, bastará con otorgar los estatutos de la sociedad mediante comparecencia de los socios ante Notario o Corredor Público. Dichos estatutos deberán contener los requisitos del artículo 6º, y los del artículo 91 indicando: (1) Nombre, nacionalidad y dirección de los socios, (2) objeto social de la compañía, (3) denominación social y duración, (4) importe del capital social, (5) expresión de la parte fija del capital en caso de adoptar la modalidad de capital variable, (6) expresión de las aportaciones en dinero o especie, el valor atribuido a éstos últimos y el criterio seguido para su valorización, (7) domicilio social, (8) manera de administración de la sociedad y facultades de los administradores, (9) nombramiento de administradores y designación de quien llevará la firma social, (10) manera de hacer la distribución de utilidades y pérdidas entre sus miembros, (11) Importe del fondo de reserva, (12) casos de disolución anticipada, (13) bases para practicar la liquidación de la sociedad, (14) la parte exhibida (pagada) del capital social, (15) número, valor nominal y naturaleza de las acciones en que se divide el capital social, salvo en el caso que sean sin expresión de valor nominal, (16) forma y términos en que deba pagarse la parte insoluta del capital social, (17) participación de las utilidades concedida a los fundadores, (18) nombramiento de uno o varios comisarios, y (19) facultades de la asamblea de accionistas y las consideraciones para la validez de sus deliberaciones así como para el ejercicio del derecho de voto. (Art. 91 y 92 LGSM)

Las anteriores provisiones constituyen los estatutos de la sociedad. Los estatutos y sus modificaciones deberán ser protocolizados ante Notario o Corredor Público e inscritos ante el Registro Público de Comercio.

Acciones. Las acciones en que se divide el capital social de una sociedad anónima estarán representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio. (Art. 11 LGSM)

Las acciones serán de igual valor y conferirán iguales derechos, sin embargo, en estatutos podrá estipularse que el capital se divida en varias clases de acciones con derechos especiales para cada clase. (Art. 112 LGSM)

Cada acción sólo tendrá derecho a un voto; pero en el contrato social podrá pactarse que una parte de las acciones tenga derecho de voto solamente en las Asambleas Extraordinarias que se reúnan para tratar los asuntos comprendidos en las fracciones I, II, IV, V, VI y VII del artículo 182. (Art. 113 LGSM)

Se prohíbe a las sociedades anónimas emitir acciones por una suma menor de su valor nominal. (Art. 115 LGSM)

La distribución de las utilidades y del capital social se hará en proporción al importe exhibido de las acciones. Los suscriptores y adquirentes de acciones pagadoras serán responsables por el importe insoluto de la acción durante cinco años, contados desde la fecha del registro de traspaso; pero no podrá reclamarse el pago al enajenante sin que antes se haga excusión en los bienes del adquirente. (Art. 117 LGSM)

Cuando constare en las acciones el plazo en que deban pagarse las exhibiciones y el monto de éstas, transcurrido dicho plazo, la sociedad procederá a exigir judicialmente, en la vía sumaria, el pago de la exhibición, o bien a la venta de las acciones (Art. 118 LGSM). Cuando se decrete una exhibición cuyo plazo o monto no conste en las acciones, deberá hacerse una publicación, por lo menos 30 días antes de la fecha señalada para el pago, en el Periódico Oficial de la entidad federativa a que corresponda el domicilio de la sociedad. Transcurrido dicho plazo sin que se haya verificado la exhibición, la sociedad procederá en los términos del artículo 118 (Art. 119 LGSM). La venta de las acciones a que se refieren los artículos que preceden, se hará por medio de corredor titulado y se extenderán nuevos títulos o nuevos certificados provisionales para substituir a los anteriores. El producto de la venta se aplicará al pago de la exhibición decretada, y si excediere del importe de ésta, se cubrirán también los gastos de la venta y los intereses legales sobre el monto de la exhibición. El remanente se entregará al antiguo accionista, si lo reclamare dentro del plazo de un año, contado a partir de la fecha de la venta (Art. 120). Si no se ejercita la reclamación judicial en el plazo de un mes, a partir de la fecha en que debiera de hacerse el pago de la exhibición, o no hubiere sido posible vender las acciones en un precio que cubra el valor de la

exhibición, se declararán extinguidas aquéllas y se procederá a la consiguiente reducción del capital social (Art. 121 LGSM).

Los títulos, representativos de las acciones deberán estar expedidos dentro de un plazo que no exceda de un año, contado a partir de la fecha del contrato social o de la modificación de éste, en que se formalice el aumento de capital (Art. 124 LGSM).

Los títulos de las acciones deberán expedirse conforme a los requisitos de la ley y podrán amparar una o varias acciones. Los títulos de las acciones llevarán adheridos cupones, que se desprenderán del título y que se entregarán a la sociedad contra el pago de dividendos o intereses (Art. 125, 126 y 127 LGSM).

Las sociedades anónimas tendrán un registro de acciones que contendrá: (1) el nombre, la nacionalidad y el domicilio del accionista, y la indicación de las acciones que le pertenezcan, expresándose los números, series, clases y demás particularidades; (2) la indicación de las exhibiciones que se efectúen; y (3) las transmisiones que se realicen. La sociedad considerará como dueño de las acciones a quien aparezca inscrito como tal en el registro a que se refiere el artículo anterior. A este efecto, la sociedad deberá inscribir en dicho registro, a petición de cualquier titular, las transmisiones que se efectúen (Art. 128 y 129 LGSM).

En los estatutos se podrá pactar que la transmisión de las acciones sólo se haga con la autorización del consejo de administración. El consejo podrá negar la autorización designando un comprador de las acciones al precio corriente en el mercado. (Art. 130 LGSM)

La transmisión de una acción que se efectúe por medio diverso del endoso deberá anotarse en el título de la acción. (Art. 131 LGSM)

Los accionistas tendrán derecho preferente, en proporción al número de sus acciones, para suscribir las que emitan en caso de aumento del capital social. Este derecho deberá ejercitarse dentro de los quince días siguientes a la

publicación en el Periódico Oficial del domicilio de la sociedad, del acuerdo de la Asamblea sobre el aumento del capital social. (Art. 132 LGSM)

No podrán emitirse nuevas acciones, sino hasta que las precedentes hayan sido íntegramente pagadas. (Art. 133 LGSM)

Se prohíbe a las sociedades anónimas adquirir sus propias acciones, salvo por adjudicación judicial, en pago de créditos de la sociedad. En tal caso, la sociedad venderá las acciones dentro de tres meses, a partir de la fecha en que legalmente pueda disponer de ellas; y si no lo hiciera en ese plazo, las acciones quedarán extinguidas y se procederá a la consiguiente reducción del capital. En tanto pertenezcan las acciones a la sociedad, no podrán ser representadas en las asambleas de accionistas. (Art. 134 LGSM)

En el caso de reducción del capital social mediante reembolso a los accionistas, la designación de las acciones que hayan de nulificarse se hará por sorteo ante Notario o Corredor titulado. (Art. 135 LGSM)

En ningún caso podrán las sociedades anónimas hacer préstamos o anticipos sobre sus propias acciones. (Art. 139 LGSM).

Las acciones pagadas en todo o en parte mediante aportaciones en especie, deben quedar depositadas en la sociedad durante dos años. Si en este plazo aparece que el valor de los bienes es menor en un veinticinco por ciento del valor por el cual fueron aportados, el accionista está obligado a cubrir la diferencia a la sociedad, la que tendrá derecho preferente respecto de cualquier acreedor sobre el valor de las acciones depositadas. (Art 141 LGSM)

Administración. La administración de la sociedad anónima estará a cargo de un administrador único o un consejo de administración compuesto por dos o mas miembros elegidos por la asamblea de accionistas Pueden ser removidos en cualquier tiempo por la asamblea de accionistas, y podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad (Art. 142 LGSM). Para que el Consejo de Administración funcione legalmente deberá asistir, por lo menos, la mitad de sus miembros, y sus resoluciones serán válidas cuando sean tomadas por la mayoría de los presentes. En caso de empate, el Presidente del Consejo

decidirá con voto de calidad Art. 13 LGSM). Cuando los administradores sean tres o más, el contrato social determinará los derechos que correspondan a la minoría en la designación, pero en todo caso la minoría que represente un veinticinco por ciento del capital social nombrará cuando menos un consejero. Este porcentaje será del diez por ciento, cuando se trate de aquellas sociedades que tengan inscritas sus acciones en la Bolsa de Valores (Art. 144 LGSM). Los cargos de Administrador o Consejero y de Gerente, son personales y no podrán desempeñarse por medio de representante (Art. 147 LGSM). Los estatutos o la asamblea general de accionistas, podrán establecer la obligación para los administradores y gerentes de prestar garantía para asegurar las responsabilidades que pudieran contraer en el desempeño de sus encargos (Art. 152 LGSM). La representación de toda sociedad mercantil corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, salvo lo que expresamente establezcan la Ley y el contrato social (Art. 10 LGSM). Los administradores son solidariamente responsables para con la sociedad: (1) de la realidad de las aportaciones hechas por los socios; (2) del cumplimiento de los requisitos legales y estatutarios establecidos con respecto a los dividendos que se paguen a los accionistas; (3) la existencia y mantenimiento de los sistemas de contabilidad, control, registro, archivo o información que previene la ley; (4) del exacto cumplimiento de los acuerdos de las asambleas de accionistas. (Art. 152 LGSM)

Vigilancia. La vigilancia de la sociedad anónima estará a cargo de uno o varios Comisarios, temporales y revocables, quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad (Art. 164 LGSM). No podrán ser comisarios: (1) los que conforme a la Ley estén inhabilitados para ejercer el comercio; (2) los empleados de la sociedad, los empleados de aquellas sociedades que sean accionistas de la sociedad en cuestión por más de un veinticinco por ciento del capital social, ni los empleados de aquellas sociedades de las que la sociedad en cuestión sea accionista en más de un cincuenta por ciento; (3) los parientes consanguíneos de los Administradores, en línea recta sin limitación de grado, los colaterales dentro del cuarto y los afines dentro del segundo (Art. 165 LGSM). Son facultades y obligaciones de los comisarios: (1) Cerciorarse de la

constitución y subsistencia de la garantía que exige el artículo 152, (2) exigir a los administradores una información mensual que incluya por lo menos un estado de situación financiera y un estado de resultados, (3) realizar un examen de las operaciones, documentación, registros y demás evidencias comprobatorias, en el grado y extensión que sean necesarios para efectuar la vigilancia de las operaciones que la ley les impone y para poder rendir fundadamente el dictamen que se menciona en el siguiente inciso, (4) rendir anualmente a la asamblea general ordinaria de accionistas un informe respecto a la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información presentada por el consejo de administración a la propia asamblea de accionistas, (5) en general, vigilar ilimitadamente y en cualquier tiempo todas las operaciones de la sociedad. (Art. 166 LGSM)

Asambleas. Existen dos tipos de asambleas generales de accionistas: ordinarias y extraordinarias. Las asambleas generales de accionistas se reunirán en el domicilio social, y sin este requisito serán nulas, salvo caso fortuito o de fuerza mayor (Art. 179 LGSM). Son asambleas ordinarias, las que se reúnen para tratar de cualquier asunto que no sea de los enumerados específicamente para las asambleas extraordinarias en el artículo 182. La asamblea ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año dentro de los cuatro meses que sigan a la clausura del ejercicio social y se ocupará, además de los asuntos incluidos en la orden del día, de los siguientes: (1) discutir, aprobar o modificar el informe anual de los administradores a que se refiere el enunciado general del artículo 172, (2) en su caso nombrar o remover al administrador o consejo de administración y a los comisarios; (3) determinar los emolumentos correspondientes a los administradores y comisarios, cuando no hayan sido fijados en los estatutos (Art. 180 y 181 LGSM). Las asambleas extraordinarias se reunirán para tratar cualquiera de los siguientes asuntos: (1) prórroga de la duración de la sociedad; (2) disolución anticipada de la sociedad; (3) aumento o reducción del capital social; (4) cambio de objeto de la sociedad; (5) cambio de nacionalidad de la sociedad; (6) transformación de la sociedad; (7) fusión con otra sociedad; (8) emisión de acciones privilegiadas; (9) amortización por la sociedad de sus propias acciones y emisión de acciones de goce; (10) emisión de bonos; (11) cualquiera otra modificación del contrato social, y (12) los

demás asuntos para los que la Ley o el contrato social exija un quórum especial.

Estas asambleas podrán reunirse en cualquier tiempo (Art. 182 LGSM). Los accionistas que representen por lo menos el treinta y tres por ciento del capital social, podrán pedir por escrito, en cualquier tiempo, al administrador o consejo de administración o a los comisarios, que convoquen a una asamblea general de accionistas, para tratar de los asuntos que indiquen en su petición. Si éstos se rehusaren a hacer la convocatoria, o no lo hicieren dentro del término de quince días desde que hayan recibido la solicitud, la convocatoria podrá ser hecha por la autoridad judicial del domicilio de la sociedad, a solicitud de quienes representen el treinta y tres por ciento del capital social, exhibiendo al efecto los títulos de las acciones (Art. 184 LGSM). La petición a que se refiere el artículo anterior, podrá ser hecha por el titular de una sola acción, en cualquiera de los casos siguientes: (1) cuando no se haya celebrado ninguna asamblea durante dos ejercicios consecutivos; (2) cuando las asambleas celebradas durante ese tiempo no se hayan ocupado de los asuntos que indica el artículo 181 (Art. 185 LGSM). La convocatoria para las asambleas generales deberá hacerse por medio de la publicación de un aviso en el periódico oficial de la entidad del domicilio de la sociedad, o en uno de los periódicos de mayor circulación en dicho domicilio con la anticipación que fijen los estatutos, o en su defecto, quince días antes de la fecha señalada para la reunión (Art. 186 LGSM). Toda resolución de la Asamblea tomada con infracción de lo que disponen los dos artículos anteriores, será nula, salvo que en el momento de la votación haya estado representada la totalidad de las acciones (Art. 188 LGSM). Para que una asamblea ordinaria se considere legalmente reunida, deberá estar representada, por lo menos, la mitad del capital social, y las resoluciones sólo serán válidas cuando se tomen por mayoría de los votos presentes (Art. 189 LGSM). Salvo que en el contrato social se fije una mayoría más elevada, en las asambleas extraordinarias, deberán estar representadas, por lo menos, las tres cuartas partes del capital y las resoluciones se tomarán por el voto de las acciones que representen la mitad del capital social (Art. 190 LGSM). Si la asamblea no pudiere celebrarse el día señalado para su reunión, se hará una segunda convocatoria con expresión de esta circunstancia y en la

Junta se resolverá sobre los asuntos indicados en la orden del día, cualquiera que sea el número de acciones representadas. Tratándose de Asambleas extraordinarias, las decisiones se tomarán siempre por el voto favorable del número de acciones que representen, por lo menos, la mitad del capital social (Art. 191 LGSM). Los accionistas podrán hacerse representar en las Asambleas por mandatarios, ya sea que pertenezcan o no a la sociedad. La representación deberá conferirse en la forma que prescriban los estatutos y a falta de estipulación, por escrito. No podrán ser mandatarios los Administradores ni los Comisarios de la sociedad (Art. 192 LGSM). En caso de que existan diversas categorías de accionistas, toda proposición que pueda perjudicar los derechos de una de ellas, deberá ser aceptada previamente por la categoría afectada, reunida en asamblea especial, en la que se requerirá la mayoría exigida para las modificaciones al contrato constitutivo, la cual se computará con relación al número total de acciones de la categoría de que se trate (Art. 195 LGSM). Las resoluciones legalmente adoptadas por las Asambleas de Accionistas son obligatorias aun para los ausentes o disidentes, salvo el derecho de oposición en los términos de esta Ley (Art. 200 LGSM). El accionista que en una operación determinada tenga por cuenta propia o ajena un interés contrario al de la sociedad, deberá abstenerse a toda deliberación relativa a dicha operación. El accionista que contravenga esta disposición, será responsable de los daños y perjuicios, cuando sin su voto no se hubiere logrado la mayoría necesaria para la validez de la determinación (Art. 196 LGSM).

Dividendos. No podrán asignarse dividendos a las acciones ordinarias sin que antes se pague a las de voto limitado un dividendo de cinco por ciento. Cuando en algún ejercicio social no haya dividendos o sean inferiores a dicho cinco por ciento, se cubrirá éste en los años siguientes con la prelación indicada. Al hacerse la liquidación de la sociedad, las acciones de voto limitado se reembolsarán antes que las ordinarias. En el contrato social podrá pactarse que a las acciones de voto limitado se les fije un dividendo superior al de las acciones ordinarias (Art. 113 LGSM). En los estatutos se podrá establecer que las acciones, durante un período que no exceda de tres años, contados desde la fecha de la respectiva emisión, tengan derecho a intereses no mayores del

nueve por ciento anual. En tal caso, el monto de estos intereses debe cargarse a gastos generales (Art. 123 LGSM).

Reserva Legal. De las utilidades netas de toda sociedad, deberá separarse anualmente el cinco por ciento, como mínimo, para formar el fondo de reserva, hasta que importe la quinta parte del capital social. El fondo de reserva deberá ser reconstituido de la misma manera cuando disminuya por cualquier motivo (Art. 20 LGSM).

Bonos y Obligaciones. Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora. Las obligaciones serán bienes muebles aun cuando estén garantizadas con hipoteca. Las obligaciones serán nominativas y deberán emitirse en denominaciones de cien pesos o de sus múltiplos, excepto tratándose de obligaciones que se inscriban en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y se coloquen en el extranjero entre el gran público inversionista, en cuyo caso podrán emitirse al portador (Art. 208 y 209 LTYOC). Las obligaciones deben contener: (1) nombre, nacionalidad y domicilio del obligacionista, excepto en los casos en que se trate de obligaciones emitidas al portador en los términos del primer párrafo del artículo anterior, (2) la denominación, el objeto y el domicilio de la sociedad emisora; (3) el importe del capital pagado de la sociedad emisora y el de su activo y de su pasivo, según el balance que se practique precisamente para efectuar la emisión; (4) el importe de la emisión, con especificación del número y del valor nominal de las obligaciones que se emitan; (5) el tipo de interés pactado; (6) el término señalado para el pago de interés y de capital y los plazos, condiciones y manera en que las obligaciones han de ser amortizadas; (7) el lugar del pago; (8) la especificación, en su caso, de las garantías especiales que se constituyan para la emisión, con expresión de las inscripciones relativas en el Registro Público; (9) el lugar y fecha de la emisión, con especificación de la fecha y número de la inscripción relativa en el Registro de Comercio; (10) la firma autógrafa de los administradores de la sociedad, autorizados al efecto, o bien la firma impresa en facsímil de dichos administradores, a condición, en este último caso, de que se deposite el

original de las firmas respectivas en el Registro Público de Comercio en que se haya registrado la sociedad emisora. (11) la firma autógrafa del representante común de los obligacionistas, o bien la firma impresa en facsímil de dicho representante, a condición, en este último caso, de que se deposite el original de dicha firma en el Registro Público de Comercio en que se haya registrado la sociedad emisora (Art. 210 LTYOC). No podrá pactarse que las obligaciones sean amortizadas por medio de sorteos a una suma superior a su valor nominal o con primas o premios, sino cuando éstos tengan por objeto compensar a los obligacionistas por la redención anticipada de una parte o de la totalidad de la emisión, o cuando el interés que haya de pagarse a todos los obligacionistas sea superior al cuatro por ciento anual y la cantidad periódica que deba destinarse a la amortización de las obligaciones y al pago de intereses sea la misma durante todo el tiempo estipulado para dicha amortización (Art. 211 LTYOC). No se podrá hacer emisión alguna de obligaciones por cantidad mayor que el activo neto de la sociedad emisora, que aparezca del balance a que se refiere la fracción II del artículo 210, a menos que la emisión se haga en representación del valor o precio de bienes cuya adquisición o construcción tuviere contratada la sociedad emisora (Art. 212 LTYOC).

Obligaciones Fiscales. La contabilidad de la sociedad deberá llevarse de conformidad con lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación. Las operaciones en moneda extranjera deberán ser registradas y convertidas a pesos mexicanos de conformidad con el tipos de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera publicado por el Banco de México al día de la transacción.

Disolución. Las sociedad se disolverá por cualquiera de las siguientes causas: (1) por expiración del término fijado en el contrato social; (2) por imposibilidad de seguir realizando el objeto principal de la sociedad o por quedar éste consumado; (3) por acuerdo de los socios tomado de conformidad con el contrato social y con la Ley; (4) porque el número de accionistas llegue a ser inferior al mínimo que esta Ley establece, o porque las partes de interés se reúnan en una sola persona; (5) por la pérdida de las dos terceras partes del

capital social. Una vez disuelta la sociedad se pondrá en liquidación (Art. 229 LGSM).

Sociedad de Responsabilidad Limitada:

Sociedad de responsabilidad limitada es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones (Art. 58 LGSM).

Partes sociales.

Las partes sociales no pueden estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cesibles en los casos y con los requisitos que establece la propia Ley (Art. 58 LGSM).

Nombre.

La sociedad de responsabilidad limitada existirá bajo una denominación o bajo una razón social que se formará con el nombre de uno o más socios. La denominación o la razón social irá inmediatamente seguida de las palabras Sociedad de Responsabilidad Limitada o de su abreviatura S. de R. L. La omisión de este requisito sujetará a los socios a responsabilidad ilimitada (Art. 59 LGSM).

Socios.

Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de cincuenta socios (Art. 61 LGSM).

Para la cesión de partes sociales, así como para la admisión de nuevos socios, bastará el consentimiento de los socios que representen la mayoría del capital social, excepto cuando los estatutos dispongan una proporción mayor. Cada socio no tendrá más de una parte social. Cuando un socio haga una nueva aportación o adquiera la totalidad o una fracción de la parte de un coasociado, se aumentará en la cantidad respectiva de su parte social, a no ser que se trate de partes que tengan derechos diversos, pues entonces se conservará la individualidad de las partes sociales. Las partes sociales son indivisibles, no obstante, podrá establecerse en el contrato de sociedad el derecho de división

y el de cesión parcial, de conformidad con lo que establezca la Ley. (Arts. 65 y 68 a 69 LGSM).

Capital.

El capital social nunca será inferior a tres mil pesos; se dividirá en partes sociales que podrán ser de valor y categoría desiguales, pero que en todo caso serán de mil pesos o de un múltiplo de esta cantidad (Art. 62 LGSM).

La constitución de las sociedades de responsabilidad limitada o el aumento de su capital social no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública. Al constituirse este tipo de sociedades el capital deberá estar íntegramente suscrito y exhibido, por lo menos, el cincuenta por ciento del valor de cada parte social (Arts. 63 y 64 LGSM).

Administración.

La administración de las sociedades de responsabilidad limitada estará, a cargo de uno o más gerentes, que podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad, designados temporalmente o por tiempo indeterminado. Salvo pacto en contrario, la sociedad tendrá el derecho para revocar en cualquier tiempo a sus administradores (Art. 74 LGSM).

Las resoluciones de los gerentes se tomarán por mayoría de votos; pero si el contrato social exige que obren conjuntamente, se necesitará la unanimidad, a no ser que la mayoría estime que la sociedad corre grave peligro con el retardo, pues entonces podrá dictar la resolución correspondiente. (Art 75 LGSM).

Asambleas de Socios.

La asamblea general de los socios es el órgano supremo de la sociedad. Sus resoluciones se tomarán por mayoría de votos de los socios que representen, por lo menos la mitad del capital social, a no ser que el contrato social exija una mayoría más elevada. De conformidad con el artículo 78 de la LGSM las asambleas tendrán las facultades siguientes:

- a) Discutir, aprobar, modificar o reprobado el balance general correspondiente al ejercicio social clausurado y tomar, con estos motivos, las medidas que juzguen oportunas;
- b) Proceder al reparto de utilidades;
- c) Nombrar y remover a los gerentes;
- d) Designar, en su caso, el consejo de vigilancia;
- e) Resolver sobre la división y amortización de las partes sociales;
- f) Exigir, en su caso, las aportaciones suplementarias y las prestaciones accesorias;
- g) Intentar contra los órganos sociales o contra los socios las acciones que correspondan para exigirles daños y perjuicios;
- h) Modificar el contrato social;
- i) Consentir en las cesiones de partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
- j) Decidir sobre los aumentos y reducciones del capital social;
- k) Decidir sobre la disolución de la sociedad; y
- l) Las demás que les correspondan conforme a la ley o el contrato social.

Las asambleas se reunirán en el domicilio social, por lo menos una vez al año, en la época fijada en el Contrato (Art. 80 LGSM) y serán convocadas por los gerentes; si no lo hicieren, por el consejo de vigilancia, y a falta u omisión de éste, por los socios que representen más de la tercera parte del capital social (Art. 81 LGSM).

Si el contrato social así lo establece, se procederá a la constitución de un consejo de vigilancia formado de socios o de personas extrañas a la sociedad (Art. 84 LGSM).

Modificaciones.

Salvo pacto en contrario, la modificación del contrato social se decidirá por la mayoría de los socios que representen, por lo menos, las tres cuartas partes, del capital social, con excepción de los casos de cambio de objeto o de las reglas que determinen un aumento en las obligaciones de los socios, en los cuales se requerirá la unanimidad de votos (Art. 83 LGSM).

Intereses.

En el contrato social podrá estipularse que los socios tengan derecho a percibir intereses no mayores del nueve por ciento anual sobre sus aportaciones; pero solamente por el período de tiempo necesario para la ejecución de los trabajos que según el objeto de la sociedad deban preceder al comienzo de sus operaciones sin que en ningún caso dicho período exceda de tres años, Estos intereses deberán cargarse a gastos generales (Art. 85 LGSM).

Sociedades Cooperativas.**Principios Generales.**

De conformidad con la Ley General de Sociedades Corporativas (LGSC), estas sociedades deberán ser creadas con el propósito de consumo y/o producción de bienes y servicios. Estas sociedades tienen como fin ser una organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y principios de solidaridad y ayuda mutua. Las sociedades cooperativas de consumidores podrán dedicarse a actividades de abastecimiento y distribución, así como a la prestación de servicios relacionados con la educación o la obtención de vivienda (Art. 26 LGSC).

Miembros.

Se requiere de por lo menos 5 miembros para constituir estas sociedades, pero el número de miembros y la duración de la sociedad es ilimitada- Cada miembro tendrá un voto con los mismos derechos y obligaciones (Art. 11 LGSC). La responsabilidad de los miembros puede ser limitada o suplementada (Art 14 LGSC).

Capital.

El capital social está representado por certificados que no serán al portador. Las aportaciones podrán hacerse en efectivo, bienes derechos o trabajo. La valorización de las aportaciones que no sean en efectivo, se hará en las bases constitutivas o al tiempo de ingresar el socio por acuerdo entre este y el Consejo de Administración, con la aprobación de la Asamblea General en su momento. Los rendimientos anuales que reporten los balances de las sociedades cooperativas de productores, se repartirán de acuerdo con el trabajo aportado por cada socio durante el año, tomando en cuenta que el trabajo puede evaluarse a partir de los siguientes factores: calidad, tiempo, nivel técnico y escolar (Art. 28 LGSC).

En las sociedades cooperativas de productores cuya complejidad tecnológica lo amerite, deberá haber una Comisión Técnica, integrada por el personal técnico que designe el Consejo de Administración (Art. 29 LGSC).

Podrá haber capital estatal en las sociedades cooperativas y, para tales casos, las autoridades gubernamentales podrán dar en concesión o administración bienes o servicios a las sociedades cooperativas (Art. 30 LGSC).

Administración.

La dirección, administración y vigilancia interna de las sociedades cooperativas estará a cargo de la Asamblea General; el Consejo de Administración; el Consejo de Vigilancia, y las comisiones que la LGSC y la Asamblea General designen (Art. 34 LGSC).

Cuando los miembros pasen de quinientos o residan en localidades distintas a aquélla en que deba celebrarse la asamblea, ésta podrá efectuarse con delegados socios (Art. 40 LGSC).

El Consejo de Administración estará integrado por lo menos tres miembros (Art. 43 LGSC). Los acuerdos sobre la administración de la sociedad, se deberán tomar por mayoría de los miembros del Consejo de Administración (Art. 44 LGSC).

En todas las sociedades cooperativas será obligatoria la educación cooperativa y la relativa a la economía solidaria (Art. 47 LGSC). Las sociedades cooperativas podrán constituir los siguientes fondos sociales: (i) de reserva, (ii) de previsión social y (iii) de educación cooperativa.

El Fondo de Reserva se constituirá con el 10 al 20% de los rendimientos que obtengan las sociedades cooperativas en cada ejercicio social y no será menor del 25% del capital social en las sociedades cooperativas de productores y del 10% en las de consumidores (Arts. 54 y 55 LGSC). El fondo de previsión social será determinado por la Asamblea General (Art. 57 LGSC). El fondo de educación cooperativa será constituido con el porcentaje que acuerde la Asamblea General, pero en todo caso dicho porcentaje no será inferior al 1% de los excedentes netos del mes (Art. 59 LGSC).

Disolución.

Las sociedades cooperativas se disolverán por cualquiera de las siguientes causas: (a) Por la voluntad de las dos terceras partes de los socios; (b) por la disminución de socios a menos de cinco; (c) porque el estado económico de la sociedad cooperativa no permita continuar las operaciones; (d) porque llegue a consumarse su objeto, y (e) por la resolución ejecutoriada dictada por órganos jurisdiccionales (Art. 66 LGSC).

Sociedad en Nombre Colectivo:

La sociedad en nombre colectivo es aquella que existe en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales (Art. 25 LGSM). Los socios pueden estipular que la responsabilidad de alguno o algunos de ellos se limite a una porción o cuota determinada (Art. 26 LGSM). La razón social se formará con el nombre de uno o más socios; y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras "y compañía" u otras equivalentes (Art. 27 LGSM). Cualquier persona extraña a la sociedad que haga figurar o permita que figure su nombre en la razón social, quedará sujeta a la responsabilidad ilimitada y solidaria a la que están sujetas los socios (Art. 28 LGSM). Cuando la razón social de una

compañía sea la que hubiere servido a otra cuyos derechos y obligaciones han sido transferidos a la nueva, se agregará a la razón social la palabra "sucesores" (Art. 30 LGSM).

Administración.

La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios administradores, quienes podrán ser socios o personas extrañas a ella (Art. 36 LGSM); cuando no se haga designación de administradores, todos los socios concurrirán en la administración (Art. 40 LGSM). Salvo pacto en contrario, los nombramientos y remociones de los administradores se harán libremente por la mayoría de votos de los socios (Art. 37 LGSM); todo socio tendrá derecho a separarse cuando, en contra de su voto, el nombramiento de algún administrador recayere en persona extraña a la sociedad (Art. 38 LGSM). Cuando el administrador sea socio y en el contrato social se pactare su inamovilidad, sólo podrá ser removido judicialmente (Art. 39 LGSM).

El contrato social no podrá modificarse sino por consentimiento unánime de los socios, a menos que en el mismo se pacte que pueda acordarse la modificación por la mayoría de ellos. En este caso la minoría tendrá el derecho de separarse de la sociedad (Art. 34 LGSM). Los socios no pueden ceder sus derechos en la compañía sin el consentimiento de todos los demás, y sin él, tampoco pueden admitirse otros nuevos, salvo que en uno u otro caso el contrato social disponga que será bastante el consentimiento de la mayoría (Art. 31 LGSM).

El administrador o administradores sólo podrá(n) enajenar y gravar los bienes inmuebles de la compañía con el consentimiento de la mayoría de los socios, o en el caso de que dicha enajenación constituya el objeto social o sea una consecuencia natural de éste (Art. 41 LGSM). El administrador o administradores podrá(n), bajo su responsabilidad, dar poderes para la gestión de ciertos y determinados negocios sociales; pero para delegar su encargo necesitará el acuerdo de la mayoría de los socios, teniendo los de la minoría el derecho de retirarse cuando la delegación recayere en persona extraña a la sociedad (Art. 42 LGSM). El uso de la razón social corresponde a todos los

administradores, salvo que en la escritura constitutiva se limite a uno o varios de ellos (Art. 44 LGSM).

Los socios resolverán por el voto de la mayoría de ellos. Sin embargo, en el contrato social podrá pactarse que la mayoría se compute por cantidades, pero si un solo socio representare el mayor interés, se necesitará además el voto de otro (Art 46 LGSM). Los socios no administradores podrán nombrar un interventor que vigile los actos de los administradores, y tendrán derecho de examinar el estado de la administración y la contabilidad y papeles de la compañía (Art. 47 LGSM). El capital social no podrá repartirse sino después de la disolución de la compañía y previa la liquidación respectiva, salvo pacto en contrario que no perjudique el interés de terceros (Art. 48 LGSM).

El contrato de sociedad podrá rescindirse respecto a un socio por: (a) Uso de la firma o del capital social para negocios propios; (b) infracción al pacto social; (c) infracción a las disposiciones legales que rijan al contrato social; (d) comisión de actos fraudulentos o dolosos contra la compañía; (e) quiebra, interdicción o inhabilitación para ejercer el comercio (Art. 50 LGSM).

Sociedad en Comandita Simple.

Este es un tipo de sociedad que se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones (Art. 51 LGSM).

La razón social se formará con los nombres de uno o más comanditados (Art. 52 LGSM). Cualquiera persona que haga figurar o permita que figure su nombre en la razón social, quedará sujeta a la responsabilidad de los comanditados (Art. 52 LGSM). En esta misma responsabilidad incurrirán los comanditarios cuando se omita la expresión: "Sociedad en Comandita" o su abreviatura (Art. 53 LGSM). El socio o socios comanditarios no pueden ejercer acto alguno de administración, en caso contrario quedará obligado solidariamente para con los terceros al igual que los socios comanditados (Art. 54 LGSM).

Si para los casos de muerte o incapacidad del socio administrador no se hubiere determinado en la escritura social la manera de substituirlo y la sociedad hubiere de continuar, podrá interinamente un socio comanditario, a falta de comanditados, desempeñar los actos urgentes o de mera administración durante el término de un mes, contado desde el día en que la muerte o incapacidad se hubiere efectuado (Art. 56 LGSM).

Sociedad en Comandita por Acciones.

Esta es una sociedad en la que se tienen aspectos tanto de las sociedades personales como las sociedades de capitales por acciones. Esta compuesta de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones (Art. 207 LGSM).

El capital social estará dividido en acciones, y no podrán cederse sin el consentimiento de la totalidad de los comanditados y el de las dos terceras partes de los comanditarios (Art. 209 LGSM).

La sociedad en comandita por acciones podrá existir bajo una razón social que se formará con los nombres de uno o más socios comanditados seguidos de las palabras "y compañía" u otras equivalentes, cuando en ella no figuren los de todos. A la razón social o a la denominación, en su caso, se agregarán las palabras "Sociedad en Comandita por Acciones", o su abreviatura "S. en C. por A." La sociedad en comandita por acciones se regirá por las reglas relativas a la sociedad anónima, salvo lo dispuesto en la propia LGSM (Arts. 208 y 210 LGSM).

2.3. Los Órganos Sociales de la Sociedad Mercantil.

Así tenemos que toda sociedad mercantil tiene tres órganos que son: Asamblea General, Administración y Vigilancia, y los cuales explicaremos brevemente.

2.3.1. Asamblea General.

La Asamblea General de Accionista es el órgano supremo de la sociedad, podrá acordar y ratificar todos los actos y operaciones de ésta y sus resoluciones serán cumplidas por la persona que ella misma designe o a falta de designación, por el administrador o por el consejo de administración.

Las asambleas generales de accionistas son ordinarias o extraordinarias. Unas y otras se reunirán en el domicilio social y sin este requisito serán nulas o caso fortuito o de fuerza mayor (artículo 179).

La convocatoria para las asambleas deberá hacerse por el administrador o el consejo o por lo comisarios, salvo lo dispuesto en los artículos 168, 184 y 185 de la ley de la materia (artículo 183).

Los accionistas que representen por lo menos el 33% del capital social podrán pedir por escrito en cualquier momento, al administrador o al consejo o a los comisarios, la convocatoria de una asamblea general de accionistas para tratar de los asuntos que indique en su petición.

2.3.2. Órgano de Administración.

El órgano de administración constituye, como la asamblea de accionistas y el órgano de vigilancia, elementos de funcionamiento esencial y necesario de la sociedad.

El artículo 10 de La L.G.S.M. indica en su primer párrafo: “La representación de toda sociedad mercantil corresponderá a su administrador o administradores, quienes podrán realizar todas las operaciones inherentes al objeto de la sociedad, salvo lo que expresamente establezcan la ley y el contrato social”. En el caso de la sociedad de responsabilidad limitada a quien la administra los denomina gerentes.

Básicamente, el órgano de representación tiene a su cargo realizar las conductas constituidas de actos jurídicos imputables a la sociedad, mientras

que el órgano de administración tiene como atribución principal la adopción de decisiones en materia de administración societaria, en virtud de las cuales deben actuar los representantes y dependientes de la sociedad.

La confusión entre las funciones de unos y otros órganos se originan, en cierta medida, en el hecho de que los mismos individuos suelen ser integrantes simultáneamente de los órganos de administración y de representación.

De lo anterior resulta que la representación societaria no se agota en el cumplimiento de las decisiones de los órganos de administración; esa representación concierne también a la exteriorización de los actos de la sociedad que serán decididos por los órganos gobierno, así como de los actos que sean decididos por dependientes de la sociedad, en los cuales haya delegado parte de la administración de los negocios de la sociedad.

2.3.3. Órgano de Vigilancia.

El órgano de vigilancia es uno de los tres órganos sociales obligatorios en la sociedad anónima, no siendo así en las sociedades de personas, ni en la sociedad de responsabilidad limitada, donde la existencia y constitución de este órgano es facultativo, porque de ella se encargan los mismos socios.

El órgano de la vigilancia tiene por objeto garantizar a la sociedad la buena marcha de la administración, por lo que sus integrantes se encargan de observar la conducta de los administradores y velar por el exacto cumplimiento de la ley, de la escritura social, de los estatutos y de las resoluciones de la asamblea; si los administradores no cumplen con sus funciones, los vigilantes obran en forma subsidiaria en los aspectos que luego se mencionarán, para evitar daños y perjuicios a la sociedad y hacer posible su regular desenvolvimiento. La designación de los vigilantes se hace por la asamblea a mayoría de votos y la escritura social decidirá el derecho que corresponda a los socios que hagan minoría para designar un vigilante cuando haya más de tres; en todo caso, si la minoría representa 25% del capital social tienen la facultad de nombrar cuando menos uno.

El órgano que tiene por misión permanente fiscalizar los aspectos formales de la administración social y controlar su gestión con cargo de informar periódicamente a los accionistas al respecto.

CAPÍTULO 3

LAS ALIANZAS JURÍDICO-ECONÓMICAS DE LOS MICROS, PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.

3.1. Concepto de empresa.

Etimológico.

Proviene del latín “*inceptum, coeptum, i, n// (comercial) negotium, ii, n*”³⁴
Así también se establece que deriva del latín :”*in-prhensa*, que significa “acción ardua y dificultosa, intento o designio de hacer una cosa.”³⁵

Común.

Conforme a la Real Academia de la Lengua Española: “Es la casa o sociedad mercantil o industrial fundada para emprender o llevar a cabo construcciones, negocios o proyectos de importancia”.

Económico.

En el desarrollo del presente tema entraremos al estudio del concepto que de economía realizan distintos autores para poder entender cual es la concepción que esta materia tiene de la empresa y el enfoque que le otorga.

“La economía neoclásica considera a la empresa como una función de producción que combina diversas cantidades de factores y tecnología para producir una cantidad determinada de un producto a un precio determinado, la empresa es considerada para esta corriente como una caja negra ya que considera que no se sabe que es lo que ocurre hacia el interior de ella y que la única función de la empresa es la de minimizar costes o maximizar beneficios en el proceso productivo”.³⁶

³⁴ PIMENTEL ÁLVAREZ Julio, Diccionario latín-español español-latín, Porrúa México 1996, pág 898

³⁵ LASTRA LASTRA José Manuel, Fundamentos de Derecho, Porrúa México 2001, pág 285

³⁶ LÓPEZ GARCÍA Santiago, Historia Económica de la Empresa, Ed. Crítica S.L., Barcelona 2000, p. 40

La autora Elvia Arcelia Quintana Adriano nos describe a la empresa desde el punto de vista económico como “Aquella que nace en el momento en que una persona, individual o social, coordina los factores de la producción; concibiéndola como una organización técnico-económica que se propone producir, mediante la combinación de diversos elementos (naturaleza, trabajo, capital y organización) bienes o servicios destinados al cambio, con la esperanza de obtener beneficios”.³⁷

Otra acepción que considero es de naturaleza meramente económica es la que concibe a la empresa como el organismo que se encarga de realizar la coordinación de los factores económicos de la producción, así como aquella que la considera como la organización de la actividad económica encaminada a la producción o intercambio de bienes o servicios para el mercado, encontrando apoyo a lo antes mencionado en el criterio del autor Diego Bauche que establece que: “a la empresa podemos considerarla como una organización encaminada a combinar el capital y el trabajo de manera racional.”³⁸

Para los economistas la empresa es el organismo que realiza la coordinación de los factores económicos de la producción, también la consideran como la organización de una actividad económica que se encamina a la producción o al intercambio de bienes y servicios, en razón de lo anterior podemos considerar a la empresa como una organización en la que el empresario combina el capital y el trabajo en forma racional.

Jurídico.

A continuación efectuaremos el estudio encaminado al aspecto jurídico que de la empresa realizan diversos autores.

Entrando en materia diremos que en muchas ocasiones se ha confundido el término sociedad con el de empresa, y las dos figuras son diferentes, sobre el

³⁷ QUINTANA ADRIANO Elvia Arcelia, Ciencia del Derecho Mercantil, Porrúa, México 2002. p.339

³⁸ BAUCHE GARCÍA Diego, La Empresa, Editorial Porrúa, México 1977, pág. 648.

particular el autor Oscar Vásquez del Mercado establece: “Es cierto que a menudo se utiliza el término empresa para referirse a la sociedad, en razón a que las sociedades son una forma, una organización de ejercicio colectivo de una actividad económica, de tal manera que la disciplina de la sociedad, precisamente en razón a la equivalencia de ésta a la empresa, absorbe la disciplina de la empresa, sin embargo existe diferencia respecto de ambos conceptos; la sociedad es un sujeto, en tanto que la empresa no, dado que es solamente el resultado de la organización que lleva a cabo el empresario, sujeto, que lo es la sociedad.”³⁹

Para el autor Lorenzo Mossa, “la empresa es la condición necesaria que promueve la adquisición de la calidad de comerciante, en razón de esto al comerciante se le considera como el titular de una empresa y en consecuencia el derecho mercantil pasa a ser de derecho de los actos de comercio a derecho de las empresas, quienes consideradas como unidades económicas constituyen con su actividad el objeto central y básico del derecho mercantil.”⁴⁰

Conforme al autor Raúl Cervantes Ahumada, “la empresa es una universalidad de hecho, constituida por un conjunto de trabajo, de elementos materiales y de valores incorpóreos, coordinando para la producción o el intercambio de bienes y servicios destinados al mercado en general”.⁴¹

Consideración que al realizar el estudio jurídico de la empresa, es pertinente establecer la postura que concibe a la empresa desde el punto de vista jurídico-mercantil y que la determina como el ejercicio profesional de una actividad económica organizada, con la finalidad de desarrollarse en el mercado de bienes o servicios, como se desprende de la opinión citada concluyo que a la definición jurídica de la empresa se vincula el aspecto económico que esta desempeña.

Cabe hacer mención que de cualquier concepto que se pueda dar de empresa en el mas estricto sentido jurídico se tendrá que llevar acabo la vinculación

³⁹ Vásquez del Mercado, Oscar. Contratos mercantiles. 7ª Edición, Editorial Porrúa México, 1997 p. 119

⁴⁰ Mossa Lorenzo, citado por Quintana Adriano Elvia Arcelia, Ob.cit. p.340

⁴¹ Cervantes Ahumada Raúl, Ob.cit. p. 495

existente entre la actividad económica realizada por el hombre con los conceptos que el derecho mercantil contempla para la realización de los actos de comercio, es decir en el desarrollo de la actividad comercial, la empresa actúa como una unidad económico-jurídica regulada por la ciencia del derecho mercantil en cualquier etapa del proceso de producción y asta el momento del consumo o del destino final.

Para el autor Jorge Barrera Graf, “la empresa o negociación mercantil, es una figura de índole económico, cuya naturaleza intrínseca escapa al derecho, su carácter complejo, la presencia en ella de elementos dispares, distintos entre sí, personales unos, objetivos o patrimoniales otros, hace de la empresa una institución imposible desde el punto de vista jurídico.”⁴²

Dado el punto de vista anterior por parte del maestro Barrera Graf, podemos observar que resulta difícil dar un concepto jurídico de la empresa, es más, el diccionario de Derecho Mercantil presenta la misma dificultad, de hecho, sólo la Ley Federal del Trabajo nos ofrece un concepto legal de empresa, pero este concepto esta elaborado desde un punto de vista económico, el cual veremos más adelante.

A su vez el maestro Felipe Tena Ramírez nos abre un poco el panorama considerando que el concepto jurídico de empresa difiere del económico, siendo el concepto jurídico mas restringido que el económico, considera que todas las empresas que el código menciona son empresas en el sentido económico, pero que no todas las empresas en el sentido económico lo son también en el sentido legal, concluyendo que la noción jurídica de la empresa se caracteriza por la presencia del factor trabajo, pero no por cualquier género de trabajo, como lo entiende la ciencia económica, para la que es indiferente que se preste por el empresario mismo o por terceras personas, sino por el trabajo ajeno que realizan quienes no participan en el negocio en calidad de dueños o empresarios.

⁴² Barrera Graf Jorge, Instituciones de Derecho Mercantil, Porrúa, México 1998, p. 89

Podemos observar que el autor Felipe Tena señala que el concepto jurídico de empresa se da con la presencia del factor trabajo de terceras personas, es decir con las relaciones del empresario con el personal, a través de contratos de trabajo o de prestación de servicios que son conceptos jurídicos.

Para el autor Broseta Pont “el concepto de empresa contemplado desde dos criterios diferentes, es válido para el derecho, ya que el concepto jurídico de los entes o fenómenos de la vida social se basa en la representación de la realidad, misma que para efectos de ser regulada por el derecho positivo es tomada en cuenta por el legislador, es decir que cuando el legislador se aboca a la regulación jurídica de la empresa no puede ni debe referirse a una cosa diferente a la que se representa en la vida real.”⁴³

En el proyecto del Código de Comercio Mexicano de 1929 se empleaba la expresión fundo y negociación mercantil como sinónimos de empresa y se definía como: “el conjunto de elementos materiales y valores incorpóreos cuya existencia y coordinación constituye la universalidad característica por medio de la cual se ejerce un comercio o una industria.”

En esta definición encontramos claramente la esencia jurídica de la empresa; el factor trabajo que para los autores que vimos anteriormente es un elemento indispensable, los elementos materiales; como vemos no confunde el establecimiento con la empresa, habla de aquél separadamente de ésta, incluye además los elementos incorpóreos que le da un mayor valor a la misma.

Como resultado del desarrollo del presente capítulo podemos afirmar que la empresa vista desde el punto de vista jurídico significa, una colaboración de esfuerzos para la obtención de un fin determinado, que se genera desde el proceso de producción y hasta el ámbito del mercado de consumo de bienes o servicios, en la que forman parte el empresario, el auxiliar del comerciante y el auxiliar del comercio. La empresa es una concepción jurídica nueva, a la que la

⁴³ Broseta Pont, citado por, M Farina Juan, Contratos Comerciales Modernos, Ed. Astrea, Buenos Aires, 1999, p. 21

ciencia del derecho mercantil queda mucho por estudiar, pues ya que se considera a la empresa como el eje de la estructura corporativa actual.

Así también a manera de comparación de las ideas contempladas por las corrientes económica y jurídica podemos afirmar que para poder llegar a un concepto jurídico de la empresa resulta necesario el distinguir cual es el papel que para la economía desempeña la empresa y así poder formularla en base al concepto económico de ésta el complemento jurídico que se refiera a la regulación que el Derecho Mercantil haga de las actividades desarrolladas por el empresario en representación de una actividad organizada como empresa.

Considero que al establecerse, que toda empresa se encuentra regulada por el derecho, en base a esto para formular el concepto jurídico de la empresa, deberá de tomarse como base el concepto económico, teniendo como consecuencia el considerar el derecho regula en su totalidad a la empresa como fenómeno económico. Esto es que si desde el punto de vista económico es una organización de medios destinados a la producción o intermediación de bienes o servicios destinados al mercado, el concepto jurídico de empresa debe coincidir necesariamente con el económico.

Normativo.

La Ley Federal del Trabajo establece un concepto económico normativo de la empresa al considerarla en su artículo 16 como: "Las unidades económicas de producción o distribución de bienes o servicios". Para el Código de Comercio la empresa es considerada en su artículo 75 como las que realizan "actos de comercio". Sin embargo existen diversas disposiciones que enuncian a la empresa.

3.2. Concepto de empresario.

Existe un conjunto de elementos debidamente organizados para la producción económica que es considerado como el soporte de la actividad empresarial y que a su vez es contemplado y regulado por el derecho mercantil, se trata del

establecimiento mercantil, mismo que no se debe confundir con el local comercial o de negocio, se ha contemplado la postura de considerar a la empresa como la negociación o establecimiento, conformada por una serie de elementos corpóreos e incorpóreos relacionados con la finalidad de proporcionar al mercado bienes o servicios, cabe hacer mención que tanto la empresa como el establecimiento mercantil carecen de personalidad jurídica ya que se considera que forman parte de los elementos meramente económicos en el proceso de la producción de bienes o servicios, y que la personalidad jurídica se deposita exclusivamente en el empresario ya sea con el carácter de comerciante individual o bien de sociedad mercantil.

La mayoría de los juristas adoptan la posición que afirma que el concepto de empresa ha derivado del de empresario, quien puede ser tanto una persona física o bien una persona moral y no propiamente la figura de empresa considerada como una persona física o moral.⁴⁴ Esto es considerar a el empresario como aquella persona quien ejercita una actividad económica organizada para los fines de producción o intercambio de bienes y servicios destinados al mercado en general; considerándose desde este punto de vista a la empresa como el resultado de esta actividad profesional, se puede considerar que esta es un sinónimo de establecimiento mercantil, al cual entenderemos como: el conjunto de cosas y derechos, combinados para obtener u ofrecer al público en general bienes o servicios con el objeto de obtener una ganancia o lucro.

El autor Joaquín Garrigues establece que la inclusión de la empresa en el derecho mercantil se funda en que su concepto es el sinónimo del concepto de empresario y por tanto a la empresa como persona jurídica le correspondería una completa independencia jurídica, por considerarse que se trata del nacimiento de un nuevo sujeto con vida propia.

En relación con las posturas expresadas por los autores anteriormente citados respecto de que el concepto de empresa para los juristas es derivado del

⁴⁴ Crf. Vázquez del Mercado, Oscar. Ob. Cit. p. 120

concepto de empresario, entraremos al estudio de lo que se considera como empresario, entendiendo a este como el sujeto físico y jurídico que se identifica en el mundo económico como titular de la empresa, quien proporciona el impulso inicial y es el responsable de todas las relaciones jurídicas que esta asuma, en si el empresario es quien ejerce profesionalmente la actividad propuesta por la empresa. En consecuencia, cuando hablemos de Empresa, debemos considerarla como concepto de organización de bienes y servicios; su titular puede ser un comerciante empresario o una compañía civil o mercantil, pero Ninguno de estos conceptos pueden confundirse entre sí, no son sinónimos ni figuras jurídicas similares.

Hablar de empresa nos conduce a la figura de empresario, ya que a éste Mercantilmente se le considera como el que por si o a través de representantes realiza en nombre propio y por medio de la empresa una actividad económica de la cual es jurídicamente responsable.

Para Broseta Pont: “el empresario es el elemento básico del derecho mercantil, ya que es el factor de una actividad económica y sujeto activo y pasivo de las relaciones jurídicas que naden de dicha actividad. Para atribuirle a un sujeto la condición de empresario es necesaria la existencia de una actividad organizada como empresa y que dicho sujeto asuma los riesgos y consecuencias económicas y jurídicas.”⁴⁵

Al empresario también se le considera de manera abstracta como el factor que organiza el proceso de producción. Aunque en la práctica esta actividad es llevada a cabo por un conjunto organizado de especialistas, sigue siendo el factor decisivo en la creación y desarrollo de las empresas, es él quien invierte el capital necesario para la creación y funcionamiento de las mismas y quien asume por lo tanto los riesgos inherentes a la participación en el mercado, igualmente es el empresario quien, en última instancia, asume las decisiones más importantes en cuanto a la marcha de la firma y las relaciones contractuales y laborales.

⁴⁵ Broseta Pont, citado por, M Farina Juan, Ob. Cit. p.22

Conforme a la corriente alemana que es donde se origino la teoría de la empresa a esta se le concibe como la actividad del empresario, como conjunto de bienes patrimoniales al servicio de la actividad empresarial o como comunidad de trabajo que se efectúa en el seno de la empresa entre el empresario y sus auxiliares.

Por lo tanto consideramos, que el empresario es: la persona física o moral que es el titular de la empresa y a su vez organiza ésta para su mejor desarrollo.

3.3. Elementos de la empresa.

Para el desarrollo del presente tema se tomaran en cuenta la clasificación de los elementos que integran a la empresa, que se da en términos de Derecho Mercantil.

Elementos Objetivos.- Dentro de esta clasificación encontramos contenidos:

a) La Hacienda.- A la que también se le denomina fondo de comercio y es considerada como el conjunto de bienes y derechos (cosas muebles e inmuebles, derechos, obligaciones y deudas) que son empleados por la empresa para realizar la actividad para la que fue creada. Según criterio de la doctrina Italiana la hacienda es considerada como el patrimonio de la sociedad comercial destinado al ejercicio de una empresa mercantil.

b).- La Clientela.- Por clientela entenderemos al conjunto de personas que acuden a la empresa con la finalidad de entablar relaciones continuas de demanda de bienes o servicios que esta produzca.

c).- El Aviamiento.- Este es considerado como la relación que la empresa tiene con sus clientes y que conforme al autor Jorge Barrera Graf se considera como propiedad comercial, también este término es considerado como “La Buena Organización”, dentro del cual se contempla al conocimiento que la empresa tienen de los hábitos de consumo y gustos del público, los directorios de

clientes y posibles clientes así como de proveedores y prestadores de servicios y la calidad del servicio que la empresa suministra.

d) El Derecho de Arrendamiento.- Es considerado como el derecho que le asiste a toda empresa mercantil a contar con un inmueble en el que se realice el asiento de sus negocios.

e) La Propiedad Industrial.- Esta se refiere a la protección y titularidad que el derecho le otorga a la empresa respecto al nombre comercial, el emblema, logotipo o marca, mediante el registro de la patente de invenciones, marcas, mejoras.

f) Los Derechos de Autor.- Estos serían considerados como la tutela jurídica que hace el estado a las obras creativas que el ser humano realiza con motivo del ejercicio de una actividad científica, artística, literaria, musical, profesional etc. Y que aplicado a la empresa se traduciría a la protección jurídica de todas aquellas creaciones que con motivo del ejercicio de la actividad empresarial sean producidas por el elemento humano de la empresa.

Elementos Subjetivos.- En esta clasificación encontramos contenidos principalmente a los integrantes del factor humano de la empresa, mismos que a continuación se mencionan.

a) El Empresario.- A este se le considera como el titular de la empresa quien realiza una actividad económica organizada con fines de producción, comercialización e intercambio de bienes o servicios, conforme al código Italiano el empresario puede ser tanto una persona física como una persona moral, este también es considerado como un conjunto de personas físicas o morales, al estado y sus entes públicos, como una sociedad mercantil pública o privada, como una sociedad nacional de crédito, a los organismos centralizados y descentralizados, las empresas de participación estatal, ya que se considera que en todos estos supuestos se trata de elementos que se catalogan como necesarios para efectuar o llevar a cabo un negocio.

b) El Auxiliar. Este Elemento es comúnmente conocido como el personal que labora en la empresa o para la empresa mismo que realiza una función de de colaboración con el empresario, personal que se divide en dos categorías que en función de la empresa denominaremos como auxiliares del empresario y auxiliares de la empresa.

Como auxiliares del empresario entenderemos a todos aquellos que dependen del titular de la negociación a quienes también se les denomina dependientes, lo anterior en razón de que se encuentran vinculados a la empresa por una relación laboral.

Como auxiliares de la empresa entenderemos a todos aquellos que coadyuvan con una o varias empresas, sin depender de manera exclusiva de alguna de ellas a estos se les denomina independientes en razón de que la relación laboral con la empresa es con el carácter de prestador de servicios, como lo pueden ser Contadores Públicos, Licenciados en Derecho y Administradores de empresas.

Elementos corporales.- Estos son conformados por todos aquellos bienes muebles, maquinaria, mercancías, materias primas, consumibles, enseres y todo aquel elemento o bien que sea destinado primordialmente al desarrollo de la actividad a la que se dedique la empresa.⁴⁶

3.4. ¿A quiénes se les considera micro, pequeños y medianos empresarios?

Para poder determinar cuándo una empresa se considera micro, pequeña o mediana, necesariamente tenemos que remitirnos a la Ley para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa y la cual nos establece en su artículo 3º fracción III lo siguiente:

“ARTÍCULO 3o. Para los efectos de esta Ley, se entiende por:

⁴⁶ Cfr .QUINTANA ADRIANO Elvia Argelia. Ob. Cit. pp.350-352

I. Ley: La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

II. Secretaría: La Secretaría de Economía;

III. MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

Estratificación por Número de Trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y prestadores de servicios turísticos”

Para mejor comprensión estableceremos que se entiende por industria, comercio y servicios.

“La **industria** es el conjunto de procesos y actividades que tienen como finalidad transformar las materias primas en productos elaborados. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican. Por ejemplo, la industria alimentaria se dedica a la elaboración de productos destinados a la alimentación, como el queso, los embutidos, las conservas, las bebidas, etc. Para su funcionamiento, la *industria* necesita materias primas y fuentes de energía para transformarlas. Al mismo tiempo es necesario la creación de una red de transporte que facilite el traslado de los recursos naturales a las fábricas y la distribución de los productos ya elaborados. Una industria que crece día a día es la de los productos de medicina alternativa, este sector es el de mayor beneficio en la bolsa de valores de Nueva York.”⁴⁷

“**industria**. Si bien en castellano la palabra industria tiene diversas acepciones, en economía el término designa -por lo general- un conjunto de empresas que se dedican a una misma rama productiva y compiten por un mismo mercado: se habla así de la industria de la construcción, la industria del calzado, etc. Desde el punto de vista teórico se asume que todas las firmas que

⁴⁷ página web. www.yourbubbles.com. 26-11-07, 11:35 hrs.

concurrir al mercado producen un bien homogéneo, pudiendo el consumidor sustituir perfectamente el que ofrece una firma por el que ofrece otra. Cuando se pasa a considerar las pequeñas diferencias entre las mercancías que producen diversas empresas surgen inevitablemente dificultades en el análisis, pues al no ser los productos homogéneos debiera hablarse en tal caso de mercados monopolísticos. Del mismo modo resultaría inexacto sumar las producciones de las diferentes firmas para hallar el valor de la oferta agregada, pues los bienes no serían enteramente comparables. Si se procede a hacer más flexible la definición de los bienes que se consideran homogéneos se crea un problema lógico que es típico de tal operación conceptual: hasta dónde considerar como homogéneos productos más o menos similares. De este problema surgen, en definitiva, muchas de las dificultades teóricas y metodológicas que existen para vincular satisfactoriamente la microeconomía con la macroeconomía.

En un sentido más práctico, sin embargo, la definición de industria ofrece bastante utilidad para el economista. Con respecto al tamaño, por ejemplo, resulta de interés considerar una industria como un conjunto de empresas que funcionan bajo la presión de las fuerzas del mercado, el cual las conduce a un tamaño óptimo, donde la eficiencia es mayor; también resulta útil estudiar cada industria a través de las firmas representativas de la misma, así como analizar el comportamiento específico del mercado en que ellas actúan. De este modo se puede conocer la *estructura* de las diversas industrias de una economía nacional y comprender mejor el funcionamiento de esta última.⁴⁸

En lo que respecta a **servicios** se definen de la siguiente manera:

“Desde el punto de vista económico, servicio es cualquier tarea o actividad para la cual haya una demanda y, por lo tanto, un precio. En una economía competitiva este precio será determinado, como para los bienes, por la relación que se establezca en el mercado entre la oferta y la demanda existente. Los servicios son llamados también bienes intangibles porque ellos no son mercancías que puedan ser compradas, almacenadas y luego revendidas, sino acciones que realizan otras personas y que deben ser consumidas en el

⁴⁸ página web. www.eumed.net/cursecon/dic/s-htm, 26-11-07, 11.37 h.

momento y lugar de su producción, aunque muchas actividades de servicios implican el consumo simultáneo de otros bienes tangibles. Suele clasificarse a los servicios, por tal motivo, entre los bienes no transables o transferibles, aunque existen ciertas excepciones al respecto.

La reparación o el mantenimiento de un objeto, el dictado de un curso o la elaboración de un proyecto son, por lo tanto, servicios, aunque en algunos casos -como por ejemplo cuando se realiza un diseño publicitario- el servicio prestado no sea completamente intangible: casi siempre hay algún aspecto físico o material involucrado en la prestación de un servicio.

Los servicios suelen clasificarse en la estadística macroeconómica como *personales* o *sociales*, según los destinatarios y las características de los mismos. A la segunda categoría pertenecen, entre otras, las actividades educativas y comunales. También suele hablarse de servicios *públicos*, aunque generalmente en un sentido poco estricto: entre ellos se engloban las actividades de suministro de agua y energía, salud, educación, alumbrado público, etc. En algunos casos estos servicios públicos tienen características similares a las de los bienes públicos; en otros se trata de que, simplemente, la prestación de los mismos corre, en determinada sociedad, por cuenta del Estado.”⁴⁹

Stanton, Etzel y Walker, definen los servicios "como actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades.”⁵⁰

Para Richard L. Sandhusen, "los servicios son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en renta o a la venta, y que son esencialmente intangibles y no dan como resultado la propiedad de algo”⁵¹

Por **comercio** vamos a entender la intermediación en el cambio, es decir los micro, pequeños o medianos empresario sólo son intermediarios en el intercambio de mercancías.

⁴⁹ Idem.

⁵⁰ STANTON William, ETZEL Michael y WALKER Bruce, Fundamentos de Marketing, 13ª . Edición, Editorial Mc Graw Hill, México 2004, p. 333

⁵¹ SANDHUSEN L. Richard, Mercadotecnia, 1ª Edición, Editorial Continental, 2002, México, p. 385.

3.4.1. Concepto de alianzas estratégicas.

Son muchos los desafíos que se presentan a las actuales organizaciones en el Mundo. El incesante avance tecnológico, la globalización, los nuevos procesos económicos y la crisis generalizada que afecta a la humanidad, exigen a las organizaciones un cambio en sus tradicionales formas de ver y actuar en este dinámico mundo. Serán triunfadores, de estos tiempos, quienes sean capaces de asumir y adaptarse a estos nuevos desafíos.

Nuestro entorno cambia vertiginosamente, los nuevos conocimientos científicos y tecnológicos exigen una reingeniería de todos los procesos que hasta ahora han sustentado a las organizaciones tradicionales. Más aún, ha sido redescubierto un personaje muy importante, pero que había quedado olvidado y descuidado: El Ser Humano.

Desde el siglo XX, la economía mundial se ha caracterizado por, además de los avances tecnológicos, los fenómenos de globalización e integración, producto de numerosos acuerdos de libre comercio, que obligan a las organizaciones a replantearse nuevos paradigmas comerciales de modo de formular estrategias novedosas, coherentes y finalmente ser exitosos en los logros alcanzados en el desarrollo de estos procesos.

En resumen, para lograr el éxito de una empresa, existe un desafío tan formidable y trascendental como el que implica integrarse a la globalización o aumentar su rentabilidad. Se trata del desarrollo de la dimensión humana de la organización, y esta vez buscando como integrar a las personas en forma inteligente y potenciando al máximo sus fortalezas

La Alianza Estratégica es uno de los principales **instrumentos** que deberán utilizar las organizaciones para resolver exitosamente los desafíos planteados por la Globalización y Competitividad.

La Alianza Estratégica es un entendimiento que se produce entre dos o más actores sociales diferentes, quienes gracias al diálogo y a la detección de objetivos de consenso, pueden definir un plan de acción conjunto para lograr beneficios mutuos.

Para su realización, hay que cambiar nuestra mentalidad y volver a mirar el escenario que nos rodea, para reevaluar a enemigos, amigos y desconocidos, buscando aquello que a nosotros nos conviene y que a ellos también les podría convenir.

Las Alianzas Estratégicas son útiles para múltiples propósitos. Algunas alianzas se crean para un fin único, mientras que otras pueden encerrar múltiples objetivos simultáneos. Lo importante es tener claro que se busca en cada caso y el modo como se obtiene el resultado..

Las Alianzas Estratégicas sirven para varias cosas:

Para cumplir con los objetivos específicos de la empresa. Es decir, para conseguir todo aquello que le conviene de manera directa (ganancia económica, consolidación institucional, bases de estabilidad, contactos, prestigio, influencias, etc)

Para ayudar a crear un sistema de convivencia más armonioso, favoreciendo así al conjunto de toda la sociedad.

Para generar oportunidades de desarrollo que no sólo sirvan para la propia empresa, sino para que otros también se beneficien. De esa manera, hay también un beneficio indirecto, pues habrán más clientes, más amigos, más aliados, más apoyos, una interacción más agradable y más posibilidades para todos.

Para mejorar la integración social y para propiciar formas de participación más eficaces. Si las alianzas estratégicas se multiplican, será más fácil entenderse entre los distintos sectores; la gobernabilidad será más simple y eficiente; la coordinación práctica de actores diferentes será más fluida y efectiva; y se incrementarán las posibilidades para que mejorar la información, la participación en las decisiones, en las acciones y en los beneficios, por parte de todos los sectores.

Para lograr mejorar la calidad de vida y dar mejores oportunidades de desarrollo humano a todos los miembros de la sociedad. Es decir, las alianzas estratégicas pueden ser un factor clave en el desarrollo integral de un país.

Hay que promover la toma de consciencia sobre la importancia y utilidad práctica de las **Alianzas estratégicas**, en los diferentes niveles de la Empresa, comenzando por su dirección general, para que la empresa pueda hacer un uso eficiente de este recurso estratégico.

La **alianza estratégica** debe ser tratada en forma similar a cualquier proyecto de inversión, es decir, se deben estimar las inversiones y resultados económicos de modo de mantener un control económico racional y objetivo.

Las Alianzas Estratégicas son instrumentos que pueden ponerse en práctica con todas las personas naturales o jurídicas con quienes nos relacionamos, de allí que lo importante es establecer prioridades y evaluar con quienes resulta más conveniente y hasta imprescindible su establecimiento.

En principio, hay que desarrollarlas con todo el mundo, pues así como todos tienen defectos, también todos tienen algo positivo que aportar. Hasta quienes aparentemente son insignificantes, pueden ser útiles y su alianza para la empresa puede resultar beneficiosa.

Sólo en lo que se refiere al beneficio directo de la empresa (ya que también pueden plantearse alianzas estratégicas para el desarrollo de la comunidad, el desarrollo de la cultura, la protección del medio ambiente, la defensa de los derechos de la mujer, la prevención de la delincuencia, etc.), los candidatos más obvios son:

Proveedores

Trabajadores de la propia empresa.

Clientes reales (los que ya son).

Clientes potenciales (los que pueden llegar a ser, si es que...).

Competidores (el antagonismo aparente, puede dar paso a un racional entendimiento para lograr beneficios comunes).

Representantes del Gobierno Central.

Representantes de la Sociedad Civil (Fundaciones, Organizaciones, entidades culturales, deportivas, religiosas, financieras, etc.)

Agencias internacionales de desarrollo.

En general, toda persona, natural o jurídica, toda institución, que quiera lograr algo similar o coherente a lo que quiere lograr uno mismo. Es decir, todo el mundo, ya que siempre habrá aspectos de interés común y siempre será posible identificar beneficios compartidos que pueden ser alcanzados mediante la cooperación.

Evitar los dogmatismos. Quien cree tener verdades definitivas puede sufrir grandes frustraciones y grandes fracasos. Hay que respetar y evaluar con mucho cuidado a grandes y a chicos. Si manejamos mal las cosas, cualquiera puede hacernos daño. Si manejamos bien las cosas, cualquiera puede sernos útil

3.4.1.1. Concentración de empresas.

El fenómeno jurídico de la concentración de empresas se manifiesta en acuerdos y convenios (consorcios) entre empresarios que llevan a regular la producción y venta al público de productos o servicios de los consortes, disciplinando la concurrencia recíproca entre varios empresarios.

3.4.1.1.1. Concepto.

Al respecto se ha establecido lo siguiente: "es la unión de sus titulares (de empresarios) tendientes a llevar a cabo una política que sea común y obligatorio para todos ellas, en relación con las actividades económicas que sean propias de dichas empresas."⁵²

⁵² BARRERA GRAF Jorge. Ob. Cit. p.721

3.4.1.1.2. Tipos. (trust, cartel, holding, fusión y escisión)

TRUST: es una de las formas en que se une el capital monopolista; se caracteriza por el hecho de que las empresas que lo componen pierden totalmente su independencia productiva comercial y jurídica. Los capitalistas dueños de las empresas que se unen en el trust reciben una cantidad de acciones correspondiente a su parte y por esas perciben dividendos. La dirección del trust está integrada por los accionistas más poderosos, y regula toda la actividad de las empresas agrupadas en él, cierra contratos, establece los precios y los plazos de pago, distribuye los beneficios etc. El objetivo del trust estriba en obtener elevadas ganancias monopolistas y lograr una mayor estabilidad en la lucha competitiva. Los primeros trusts aparecieron en los Estados Unidos en la última década del siglo antepasado y luego se extendieron también en otros países capitalistas. La existencia de los trusts y otras formas de asociaciones monopolistas no elimina la competencia capitalista sino todo lo contrario: la acentúa y endurece. Los trusts dominan en las ramas fundamentales de la industria de las potencias capitalistas y constituyen el núcleo del capital financiero. A diferencia de los trusts capitalistas, los trusts o firmas de producción en los países socialistas constituyen una de las formas en que se organiza la producción socialista. Agrupan a las empresas de producción y a las que sirven a estas últimas, como son las comerciales, de transporte, de almacenamiento y otras.⁵²

Cartel.

En economía se denomina **cartel** o **cártel** a un acuerdo formal entre empresas del mismo sector, cuyo fin es reducir o eliminar la competencia en un determinado mercado. Los cárteles suelen estar encaminados a desarrollar un control sobre la producción y la distribución de tal manera que mediante la colusión de las empresas que lo forman crean una estructura de mercado monopolística obteniendo un poder sobre el mercado en el cual obtienen los mayores beneficios posibles en perjuicio de los consumidores por lo que las consecuencias para éstos son las mismas que con un monopolista. La diferencia radica en que los beneficios totales (que los máximos posibles de

⁵² www.eumed.net/cursecom/dic/bzm/inaex.htm, 3-dic.2007, 23:34 h.

conseguir en el mercado) son repartidos entre los productores. Sus principales actividades se centran en fijar los precios, limitar la oferta disponible, dividir el mercado y compartir los beneficios. En la actualidad, el término se suele aplicar a los acuerdos que regulan la competencia en el comercio internacional. Un ejemplo claro es la OPEP.

Los defensores de los cárteles afirman que éstos ayudan a estabilizar los mercados, a reducir los costes de producción, a eliminar aranceles elevados, a distribuir los beneficios equitativamente y a beneficiar a los consumidores. Sus detractores señalan que, cuando no existe competencia, los precios son mayores y la oferta menor. Hoy en día se considera que sus inconvenientes son mayores que sus ventajas y a menudo se establecen límites legales para restringir el desarrollo de nuevos cárteles.⁵³

Holding.

Una **holding** es una compañía que controla las actividades de otras mediante la adquisición de acciones. El término se usa igualmente para designar al conglomerado así formado.

El principal de los beneficios económicos de este tipo de estructura empresarial es el de la *eficiencia fiscal*: la carga tributaria sobre la cuenta de resultados consolidada puede ser menor que la suma de las cargas sobre cada una de las empresas del grupo consideradas individualmente. Este efecto puede ser todavía más importante cuando la sede de la *holding* se encuentra en un país con una legislación fiscal más laxa o con unos tipos impositivos más reducidos que aquél o aquéllos donde operan las compañías del grupo.

Los holdings pueden considerarse como una forma de integración empresarial, con todos los beneficios que ésta representa, pero surgen también cuando un grupo de capitalistas va adquiriendo propiedades y firmas diversas, buscando simplemente la rentabilidad de cada una y no la integración de sus actividades. Las leyes antimonopolio pueden restringir esta práctica.

⁵³ www.es.wikipedia.org/wiki/economia. 4-dic-07, 23:57 h.

Existen holdings que se crean a través de los bancos y otras entidades financieras, holdings que parten del patrimonio de una familia y también holdings conformados por empresas estatales.⁵⁴

Fusión.

Habrà **fusión por creación**, cuando dos o más sociedades se disuelvan sin liquidarse y transmitan sus patrimonios a título universal, a una sociedad nueva que constituyen.

Habrà **fusión por incorporación**, cuando una o más sociedades se disuelvan sin liquidarse y transmitan su patrimonio a título universal, a otra sociedad ya existente.

En las dos modalidades los socios o accionistas de las sociedades fusionadas, recibirán en compensación, participaciones, cuotas o acciones de la sociedad que se cree o de la incorporante o fusionante.

El efecto de la fusión, y ello en cualquiera de sus dos modalidades, es que los socios de todas las sociedades involucradas serán socios de la nueva sociedad o de la sociedad absorbente. Debido a que la fusión no implica la liquidación de las sociedades, los socios no recibirán los bienes o dinero que sus acciones o aportes representen, sino acciones nuevas a cambio de las existentes antes de la fusión.

Así las cosas, la Ley General de Sociedades Mercantiles dispone lo siguiente:

“Artículo 222. La fusión de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que correspondan según su naturaleza.”

“Artículo 223. Los acuerdos sobre fusión se inscribirán en el Registro Público de Comercio y se publicarán en el Periódico Oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse. Cada sociedad deberá publicar su último balance, y aquélla o aquéllas que dejen de existir, deberá publicar, además, el sistema establecido para la extinción de su pasivo.”

“Artículo 224. La fusión no podrá tener efecto sino tres meses después de haberse efectuado la inscripción prevenida en el artículo anterior.

⁵⁴ idem.

Durante dicho plazo, cualquier acreedor de las sociedades que se fusionan, podrá oponerse judicialmente en la vía sumaria, a la fusión, la que se suspenderá hasta que cause ejecutoria la sentencia que declare que la oposición es infundada.

Transcurrido el plazo señalado sin que se haya formulado oposición, podrá llevarse a cabo la fusión, y la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión, tomará a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas.”

“**Artículo 225.** La fusión tendrá efecto en el momento de la inscripción, si se pactare el pago de todas las deudas de las sociedades que hayan de fusionarse, o se constituyere el depósito de su importe en una institución de crédito, o constare el consentimiento de todos los acreedores. A este efecto, las deudas a plazo se darán por vencidas.”

El certificado en que se haga constar el depósito, deberá publicarse conforme al artículo 223.

“**Artículo 226.** Cuando de la fusión de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rijan la constitución de la sociedad a cuyo género haya de pertenecer.”

Escisión.

Al respecto estableceremos lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles

“**Artículo 228 Bis.** Se da la escisión cuando una sociedad denominada escidente decide extinguirse y divide la totalidad o parte de su activo, pasivo y capital social en dos o más partes, que son aportadas en bloque a otras sociedades de nueva creación denominadas escindidas; o cuando la escidente, sin extinguirse, aporta en bloque parte de su activo, pasivo y capital social a otra u otras sociedades de nueva creación.

La escisión se registrará por lo siguiente:

I.- Sólo podrá acordarse por resolución de la asamblea de accionistas o socios u órgano equivalente, por la mayoría exigida para la modificación del contrato social;

II.- Las acciones o partes sociales de la sociedad que se escinda deberán estar totalmente pagadas;

III.- Cada uno de los socios de la sociedad escidente tendrá inicialmente una proporción del capital social de las escindidas, igual a la de que sea titular en la escidente;

IV.- La resolución que apruebe la escisión deberá contener:

a) La descripción de la forma, plazos y mecanismos en que los diversos conceptos de activo, pasivo y capital social serán transferidos;

b) La descripción de las partes del activo, del pasivo y del capital social que correspondan a cada sociedad escindida, y en su caso a la escidente, con detalle suficiente para permitir la identificación de éstas;

c) Los estados financieros de la sociedad escidente, que abarquen por lo menos las operaciones realizadas durante el último ejercicio social, debidamente dictaminados por auditor externo.

Corresponderá a los administradores de la escíndete, informar a la asamblea sobre las operaciones que se realicen hasta que la escisión surta plenos efectos legales;

d) La determinación de las obligaciones que por virtud de la escisión asuma cada sociedad escindida. Si una sociedad escindida incumpliera alguna de las obligaciones asumidas por ella en virtud de la escisión, responderán solidariamente ante los acreedores que no hayan dado su consentimiento expreso, la o las demás sociedades escindidas, durante un plazo de tres años contado a partir de la última de las publicaciones a que se refiere la fracción V, hasta por el importe del activo neto que les haya sido atribuido en la escisión a cada una de ellas; si la escíndete no hubiere dejado de existir, ésta responderá por la totalidad de la obligación; y

e) Los proyectos de estatutos de las sociedades escindidas.

V.- La resolución de escisión deberá protocolizarse ante notario e inscribirse en el Registro Público de Comercio. Asimismo, deberá publicarse en la gaceta oficial y en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio de la escíndete, un extracto de dicha resolución que contenga, por lo menos, la síntesis de la información a que se refieren los incisos a) y d) de la fracción IV de este artículo, indicando claramente que el texto completo se encuentra a disposición de socios y acreedores en el domicilio social de la sociedad durante un plazo de cuarenta y cinco días naturales contado a partir de que se hubieren efectuado la inscripción y ambas publicaciones;

VI.- Durante el plazo señalado, cualquier socio o grupo de socios que representen por lo menos el veinte por ciento del capital social o acreedor que tenga interés jurídico, podrá oponerse judicialmente a la escisión, la que se suspenderá hasta que cause ejecutoria la sentencia que declara que la oposición es infundada, se dicte resolución que tenga por terminado el procedimiento sin que hubiere procedido la oposición o se llegue a convenio, siempre y cuando quien se oponga diere fianza bastante para responder de los daños y perjuicios que pudieren causarse a la sociedad con la suspensión;

VII.- Cumplidos los requisitos y transcurrido el plazo a que se refiere la fracción V, sin que se haya presentado oposición, la escisión surtirá plenos efectos; para la constitución de las nuevas sociedades, bastará la protocolización de sus estatutos y su inscripción en el Registro Público de Comercio;

VIII.- Los accionistas o socios que voten en contra de la resolución de escisión gozarán del derecho a separarse de la sociedad, aplicándose en lo conducente lo previsto en el artículo 206 de esta ley;

IX.- Cuando la escisión traiga aparejada la extinción de la escíndete, una vez que surta efectos la escisión se deberá solicitar del Registro Público de Comercio la cancelación de la inscripción del contrato social;

X.- No se aplicará a las sociedades escindidas lo previsto en el artículo 141 de esta ley”

En lo relativo a la escisión consideramos que ésta tiene una aplicación para efectos económicos y fiscales, en virtud de que las sociedades escindidas transmiten el total o parte de sus activos y pasivos con la finalidad de sanear su economía.

3.4.1.1.3. Política y tendencias de concentración.

La concentración de empresas y de actividades de empresas en su característica propia y natural del capitalismo, que se ha acentuado a partir de 1990; sus motivos son múltiples, de carácter económico la mayoría, pero también sociales y políticos. La economía contemporánea se desarrolla en función de las grandes empresas, que no solamente se organiza y actúa como causa, sino también como efecto de la concentración industrial y comercial; y que tiende a crecer hasta el punto de pretender alcanzar el grado óptimo.

La racionalización de la producción, en serie o en masa, es un factor; otro, el auge del comercio tanto nacional como internacional; otro más, la competencia en los mercados, que requiere gran preparación técnica y enorme fuerza económica y que si se realiza sin restricciones legales o basada en buenas costumbres, conduce a su eliminación; la oferta constante y creciente de artículos y de servicios a los consumidores; los monopolios y oligopolios jurídicos y de hecho, cuyo creciente poderío se impone al propio Estado, o que coadyuvan con éste en sus políticas; en fin, las actividades económicas estatales a base de empresas sociales que exigen inversiones exageradas y muchos otros motivos que explican el fenómeno de concentración.

3.4.1.1.4. Convenios y acuerdos de concentración. Consorcios

El consorcio es un contrato entre dos o más personas que se vinculan temporalmente para la realización de una obra o para prestar un servicio o para realizar el suministro de ciertos bienes. En este contrato, se regula la actividad individual de cada uno de los asociados.

El consorcio se constituirá mediante contrato entre dos o más personas físicas o jurídicas, por el cual se vincularán temporalmente para la realización de una obra, la prestación de determinados servicios o el suministro de determinados bienes.

El consorcio no estará destinado a obtener y distribuir ganancias entre los partícipes sino a regular las actividades de cada uno de ellos.

No tendrá personalidad jurídica. Cada integrante deberá desarrollar la actividad en las condiciones que se prevean, respondiendo personalmente frente al tercero por las obligaciones que contraiga en relación con la parte de la obra, servicios o suministros a su cargo, sin solidaridad, salvo pacto en contrario".

A diferencia de la sociedad, el consorcio no tiene por objeto realizar una actividad común, pues la actividad se divide entre los consorciados. Por ello, no persigue el fin de distribuir utilidades y participar en las pérdidas, pues no se generan utilidades ni pérdidas que se puedan imputar al consorcio y que luego puedan dividirse entre los consorciados

No es de esencia la realización de un aporte, aunque puede preverse en el contrato, contribuciones para los gastos comunes. No tiene personalidad jurídica.

Naturaleza Jurídica.

El consorcio es un contrato de organización y de colaboración, que permite lograr concentración empresaria sin caer en las situaciones de control que impone la concentración societaria como en el caso de la participación de una sociedad en otra, la vinculación de sociedades o fusión.

Permite la ejecución de empresas importantes y transitorias a personas que, de otra forma, no podrían competir.

El contrato de consorcio debe instrumentarse por escrito y deberá contener determinadas enunciaciones.

Debe inscribirse en el Registro Público de Comercio.

El escrito (en documento público o privado), no se exige como solemnidad, sino a los efectos de la prueba. El registro y la publicación sólo tienen por objeto dar publicidad. No se sanciona especialmente la omisión en el cumplimiento de estos requisitos.

3.4.1.1.5. Características de los consorcios.

Estipulaciones contractuales en el consorcio

Las enunciaciones del contrato deben ser las siguientes:

A. Lugar y fecha del otorgamiento e individualización de los otorgantes

La fecha del otorgamiento es especialmente importante porque de ella dependerá el momento en que empezarán los derechos y obligaciones de los asociados. Por otra parte, determina la capacidad de los contratantes. En cuanto a este elemento esencial, rigen los principios generales de la Ley enunciados en los arts. 5 del Código de Comercio, 22 del Código Civil Federal, 2 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En efecto, para celebrar un contrato de Consorcio se tiene que ser capaz para ejercer el comercio (art. 5 Código de Comercio) o tener las facultades para poderlo celebrar.

La individualización de los otorgantes, se realiza fundamentalmente, a través de la denuncia de sus datos personales (nombre y apellidos, nacionalidad, estado civil y domicilio si son personas físicas; si son personas jurídicas los datos serán la denominación, el domicilio, la sede, el lugar y fecha de su constitución y de su registro en el Registro Público del Comercio).

B. Denominación con el aditamento "consorcio o grupo".

Aun cuando el consorcio carezca de personalidad jurídica, debe adoptar una denominación al que debe agregarse la palabra "consorcio o grupo" con el objeto de advertir a los terceros, la naturaleza jurídica del grupo. El sustento legal que tiene lo establecido anteriormente deriva de la libertad contractual dispuesta en el Código Civil y en la práctica.

C. Objeto, duración y domicilio.

El objeto del consorcio es crear un vínculo temporario entre los consorciados a los efectos de que éstos realicen una obra, presten determinado servicio o cumplan el suministro de ciertos bienes.

El contrato de consorcio regula y coordina la actividad de cada uno de los miembros. Cada consorciado participará en la obra, por ejemplo, desarrollando su actividad en forma individual, obteniendo para sí los resultados económicos resultantes y asumiendo la responsabilidad que le corresponda.

El contrato también debe establecer la duración puesto que el objeto del consorcio es transitorio. Durará lo necesario para realizar la obra o prestar los servicios o suministros.

D. Participación del consorciado, sus obligaciones y responsabilidades.

En el contrato se debe establecer con especial detalle la determinación de cuál ha de ser la participación de cada contratante en la obra a realizar o en los servicios o suministros a prestar. Se deben establecer las obligaciones que cada uno de ellos asume así como sus responsabilidades

E. Administración, representación y control.

El contrato deberá determinar quien o quienes se encargarán de la administración y representación del consorcio. Lo mismo respecto a su control.

Todo sin perjuicio de que en la Ley existen normas supletorias para el caso de que los contratantes no hayan previsto estos puntos.

F. Adopción de resoluciones.

Deberá determinarse la forma en que se habrán de adoptar las resoluciones del consorcio y la forma en que habrán de reunirse, su periodicidad, formalidades etc.

G. Admisión, exclusión y cesión.

El contrato puede prever y condicionar la posibilidad de admitir nuevos integrantes, así como las causas de exclusión, la posibilidad de retiro y la posibilidad de cesión de la participación por un miembro.

Se habilita, entonces, la posibilidad de cambio en el sustrato personal de este contrato.

H. Contribución al fondo común.

El consorcio no tiene patrimonio propio porque no tiene personalidad jurídica.

Eso no significa que no tenga un fondo en donde cada consorciado contribuya a los gastos de administración.

Ese fondo pertenecerá a todos los miembros del consorcio los que entregarán su contribución del modo que ellos consideren apropiado, esto es, en forma de préstamo o donación o de otro modo.

I. Sanciones por incumplimiento.

El contrato deberá prever las sanciones a aplicar al consorciado incumplidor de sus obligaciones.

3. Caracterización.

El contrato de consorcio tiene las siguientes características:

- a. Es un contrato de plurilateral porque las partes pueden estar integradas por dos o más personas físicas o jurídicas.
- b. Es un contrato de colaboración y de organización que permite lograr concentraciones empresarias sin concentración societaria.
- c. Es un contrato nominado.
- d. Es un contrato de duración continuada y consensual.

3.4.1.1.6. Regulación legal aplicable a los consorcios.

Al respecto estableceremos lo que dispone la Constitución Política y la Ley de Competencia Económica:

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

“ARTICULO 5o.- A ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode, siendo lícitos. el ejercicio de esta libertad solo podrá vedarse por determinación judicial, cuando se ataquen los derechos de tercero, o por resolución gubernativa, dictada en los términos que marque la ley, cuando se ofendan los derechos de la sociedad. nadie puede ser privado del producto de su trabajo, sino por resolución judicial.”

“ARTICULO 9o.- No se podrá coartar el derecho de asociarse o reunirse pacíficamente con cualquier objeto lícito;”

“ARTICULO 25. Corresponde al estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que este sea integral y sustentable, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una mas justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta constitución.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el artículo 28, párrafo cuarto de la constitución, manteniendo siempre el gobierno federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

Asimismo, podrá participar por si o con los sectores social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

La Ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La Ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta constitución.”

“ARTICULO 28. En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. el mismo tratamiento se dará a las prohibiciones a título de protección a la industria.

En consecuencia, la ley castigará severamente, y las autoridades perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos de artículos de consumo necesario y que tenga por objeto obtener el alza de los precios; todo acuerdo, procedimiento o combinación de los productores, industriales, comerciantes o empresarios de servicios, que de cualquier manera hagan, para evitar la libre concurrencia o la competencia entre si y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de alguna clase social.”

LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA

CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

“**Artículo 1o.-** La presente ley es reglamentaria del artículo 28 constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia, es de observancia general en toda la República y aplicable a todas las áreas de la actividad económica.”

“**Artículo 2o.** Esta Ley tiene por objeto proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios.”

“**Artículo 3o.** Están sujetos a lo dispuesto por esta Ley todos los agentes económicos, sea que se trate de personas físicas o morales, con o sin fines de lucro, dependencias y entidades de la administración pública federal, estatal o municipal, asociaciones, cámaras empresariales, agrupaciones de profesionistas, fideicomisos, o cualquier otra forma de participación en la actividad económica.

Serán responsables solidarios los agentes económicos que hayan adoptado la decisión y el directamente involucrado en la conducta prohibida por esta Ley.”

3.4.2. Problemas que presentan para su desarrollo económico-jurídico, de los micro, pequeños y medianos empresarios.

Definitivamente el tamaño de una empresa, independientemente del criterio con el que se clasifique, influye en la manera de percibir la estabilidad que representa el hecho de ser pequeña o grande. Es así como el sector de las micro pequeñas y medianas empresas suele ser percibido como un sector marginado y ajeno a los servicios otorgados por el sector financiero del país.

Es un hecho que la mayoría de micro, medianas y pequeñas empresas se encuentra en un bajo grado de diversificación, en términos coloquiales, concentran "todos los huevos en la misma canasta". Puede ser que posean una sola línea de actividades, operen en un solo lugar, distribuyan a un mercado local ó una sola persona este a cargo de todas las tareas administrativas. Generalmente la combinación de estos medios no funciona correctamente, así, en las *mypes* se encuentran más riesgos inherentes que en una empresa más grande y diversificada. Es debido a la alta concentración de Riesgos que son más vulnerables al entorno macroeconómico y problemas derivados de éste como:

- Demanda doméstica.
- Tipos de cambio.
- Costos de Producción.
- Relaciones laborales.
- Impuestos.
- Regulación gubernamental.
- Costos de Transportación.
- Acceso a mercados extranjeros.
- Competencia Extranjera.
- Acceso al capital.
- Crisis Económicas.

Ante la influencia de las circunstancias macroeconómicas sobre el desarrollo de las *micro*, pequeñas y medianas empresas surge un aspecto fundamental para ser analizado: el fomento de la competitividad.

Dentro de ese contexto, es necesario revisar el ambiente interno de toda micro o pequeña empresa pues determina en gran medida su nivel de competitividad.

El perfil establecido de acuerdo a sus características es:

- Inversión y Tecnología.

No se posee tecnología. Las técnicas de producción son simples, sin tareas especializadas y usualmente por ello los productos son de baja calidad. El propietario usualmente tiene poca capacitación en administración y mercadeo, además de limitada capacidad para adaptar, modificar o mejorar sus productos.

- Empleo de Recursos Humanos.

Se utiliza generalmente mano de obra de baja calificación que presenta altas tasas de rotación. Se pagan salarios más bajos que las de mayor tamaño, y es usual que se evadan las regulaciones laborales. Ausencia de remuneraciones directas al trabajo familiar.

- Administración.

El propietario o el que se designa como administrador se encarga de labores diversas, y por lo regular no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización. El conocimiento y contacto directo con la clientela le permite efectuar cierta adaptación del producto a la demanda y nivel de ingresos de la clientela.

- Eficiencia económica y técnica.

Se genera poco valor agregado por la baja productividad del trabajo y en mercados de amplia competencia y rigidez en la estructura de precios, provoca bajos márgenes de ganancia que frenan la capitalización.

- Destino de la producción.

Los productos fabricados son de bajo precio y baja calidad. Una alta proporción de las ventas es directa hacia un mercado local.

- Esquemas de Asociación.

Las alianzas entre empresas pertenecientes al mismo sector, pero ubicadas en diferentes regiones del país o en distintas económicas, constituyen un medio eficaz para competir en el mercado interno o bien para acudir con posibilidades de éxito a otros países. No obstante, La mayoría de los microempresarios indica que no tiene interés y desconfía de las asociaciones.

- Conocimiento de la normatividad.

La mayor parte de empresarios desconoce la legislación vigente que es el marco regulador del establecimiento de empresas tales como normas laborales, fiscales, mercantiles, comerciales entre otras, aún cuando su aplicación resulta vital para el buen funcionamiento del negocio.

- Renovación de equipos.

Aunque los micro y pequeños empresarios están consientes de la necesidad de mejorar sus activos productivos. La principal dificultad para ampliar o renovar estos equipos, está relacionada con el alto costo. La modernización de un porcentaje elevado de empresas enfrenta la insuficiencia de recursos como factor limitante para su desarrollo.

- Fuentes del Financiamiento.

El capital inicial para establecer una empresa pequeña proviene de ahorros del propietario o familiares. Se recurre a fuentes informales de crédito, pues operan con mayor flexibilidad, al contar con mayor información sobre el propietario y el desempeño de las empresas, además, el contacto personal entre prestamistas y prestatarios suele facilitar la recuperación de los préstamos, contrastando con las dificultades que enfrentan en este terreno las instituciones crediticias formales.

Los factores que se han presentado respecto al ambiente interno en las empresas de menor tamaño del país, conducen a la idea del bajo nivel competitivo del sector, que no le permite salir a flote en el cada vez más complejo y dinámico entorno empresarial; ya que "la supervivencia de las *micro, pequeñas y medianas empresas* depende en buena medida de su capacidad para competir con la gran empresa.

Un aspecto fundamental para el desarrollo de la competitividad es el Financiero, ya que tienen menor acceso a la financiación bancaria, particularmente a medio y largo plazo, además de soportar un costo más alto en comparación con las grandes empresas. Esto, debido a su débil posición negociadora y la falta de información disponible para la Institución Financiera, lo que lleva a las entidades bancarias a ser cautelosas para conceder un crédito y a exigir garantías reales frente a la viabilidad o rentabilidad de los proyectos de las micro, pequeñas y medianas empresas; aunado a que fijan una prima de riesgo que implica una mayor tasa de interés.

También deben soportar una tasa adicional derivada del alto costo administrativo que una evaluación de crédito supone en relación con el volumen prestado.

Aunado a lo anterior, la política económica de Estado no es la adecuada para apoyar a estas empresas, independientemente de que existen diversos organismos y leyes que tratan de impulsarlas, hasta la fecha no han sido las más idóneas para su desarrollo.

3.5. Propuestas.

Cuando el emprendimiento micro, pequeñas y medianas empresas llega a un punto en el que no logra avanzar y sentimos que hay un estancamiento, es hora de buscar alternativas. Una de las opciones que han adoptado las grandes compañías es establecer alianzas estratégicas.

¿Qué nos permite una alianza estratégica? compartir información, experiencia, clientes, llegar a otro mercado, reducir los costos, aumentar las ventas, crear barreras de entrada y dar solución a necesidades de los clientes. Fundamentalmente nos permite expandirnos, sin perder independencia y flexibilidad. Así al trabajar en cooperación con otra empresa es probable que alcancemos nuestros objetivos más rápido que si lo hubiéramos hecho por separado.

Pero no todo es tan simple y sencillo como parece. Al tomar la decisión de formar una alianza debemos analizar si realmente es necesaria y si es el momento adecuado para llevarla a cabo. Además tenemos que considerar cuáles son nuestros objetivos y los de nuestro aliado, ¿son compatibles?, qué necesitamos y que podemos ofrecerle. Sobre todo si ese aliado es un complemento a nuestro negocio.

Cuando planificamos un vínculo estratégico con otra empresa debemos establecer las bases para que este vínculo sea sólido: sistema de ventas, proceso de toma de decisiones y resolución de problemas y proceso de comunicación.

En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, suelen ser sus obstáculos estructurales los que no les permiten llevar a cabo sus alianzas estratégicas. La mayoría son empresas familiares, donde la administración es basada en la experiencia, existe poca flexibilidad ante los cambios, creen que si las cosas han funcionado hasta ahora para qué realizar modificaciones. Por esto mismo no tienen mucha experiencia en la negociación legal de una alianza estratégica.

Para la pequeña y mediana empresa las alianzas estratégicas son uno de los activos importantes, saber permitir las, entender como administrarlas y hacerlas productivas.

El entorno competitivo de una empresa puede ser analizado desde dos dimensiones fundamentales: una cuando incluimos todos los elementos involucrados en la caracterización de la estructura del mercado (incluyendo el análisis del comportamiento de todos los actores: clientes, competidores y proveedores) y otra cuando sólo se hace referencia al conjunto de empresas que compiten entre sí, o venden a un grupo común de compradores. Este trabajo hará referencia al último caso, profundizando en los elementos a tener en cuenta, así como en las metodologías y herramientas que pueden ser utilizadas para la caracterización de las entidades de la competencia.

Para la realización de estudios de competencia se propone, en este trabajo, tener en cuenta los siguientes pasos:

1. Identificación de los competidores: directos, indirectos y potenciales.
2. Compilación de información sobre los competidores.
3. Determinación de los grupos estratégicos presentes en el entorno competitivo.
4. Caracterización de los competidores.
5. Determinación de los factores claves de éxito de los competidores.
6. Determinación de los escenarios futuros de la competencia.

Para la identificación de los competidores, se deben definir previamente los límites del trabajo, ya sean territoriales o sectoriales, así como el propósito del análisis. Los propósitos u objetivos pueden ser muy variados: análisis de la competencia global de la empresa, análisis para un producto o servicio, para una gama de productos o servicios o para las actividades incluidas en una Unidad Estratégica de Negocios.

La Unidad Estratégica de Negocios permitirá la selección más precisa de los competidores teniendo en cuenta su categoría:

Directos: Comercializan el mismo producto o servicio que el que su empresa oferta.

Indirectos: Comercializan productos o servicios a su mercado. No son exactamente los mismos productos, pero compiten por el dinero del mercado.

Potenciales: Futuros competidores.

Para la compilación de información sobre estos actores, las principales fuentes de información utilizadas son los directorios corporativos, los informes anuales de estas empresas, las bases de datos de patentes, de artículos científicos y de proyectos o productos en investigación o comercialización, las revistas (electrónicas o no) de noticias de prensa, las entrevistas o encuestas a clientes, proveedores o la misma competencia, memorias o resúmenes de eventos, ferias, entre otros.

En la mayor parte de los casos no se trabaja con grandes volúmenes de información, si se compara con otros tipos de productos de inteligencia como los estudios de tendencias, los estratégicos o los de mercado. No obstante, las fuentes de información empleadas para estos estudios son muy variadas, y por ende muy diversos los tipos de información a analizar y los formatos en que esta se presenta. Teniendo en cuenta este inconveniente se recomienda el trabajo con sistemas de gestión de bases de datos que faciliten el procesamiento de dicha información para su posterior análisis, así como la preparación previa del grupo de trabajo en las metodologías y herramientas para la gestión de información y en el estudio detallado de la estructura y contenido de todas las fuentes a utilizar.

La determinación de los grupos estratégicos presentes en el entorno competitivo es un elemento clave en los estudios de competencia. Este análisis se completa, en la mayor parte de los casos, después de caracterizar a los competidores y se basa en la determinación y evaluación de un grupo de variables, tales como: política de precios, calidad, amplitud de la línea de productos, tecnología empleada, estructura de costos; las cuales permiten la diferenciación de los competidores y la determinación de los grupos con similar

comportamiento. Para este acápite es recomendable el empleo de los análisis de cluster. (El Análisis Cluster, también conocido como Análisis de Conglomerados, Taxonomía Numérica o Reconocimiento de Patrones, es una técnica estadística multivariante cuya finalidad es dividir un conjunto de objetos en grupos (cluster en inglés) de forma que los perfiles de los objetos en un mismo grupo sean muy similares entre sí (cohesión interna del grupo) y los de los objetos de clusters diferentes sean distintos (aislamiento externo del grupo).

La caracterización de los competidores, tradicionalmente se ha orientado (en la gran mayoría de las metodologías propuestas y aplicaciones) al análisis relacionado con la dimensión "Producto/Mercado", fundamentalmente en aquellos aspectos que permiten determinar la diferenciación entre productos competidores.

Es importante destacar que para caracterizar adecuadamente a los competidores, así como para lograr una correcta identificación de los factores claves de éxito, es imprescindible tener en cuenta otras dimensiones como: Procesos (capacidad de producción, costos, relación con proveedores), Tecnología (actualidad de la tecnología empleada, rapidez de lanzamiento), Organización (técnicas de gestión, red de ventas, logística), Finanzas, Alianzas, Reputación-Imagen (percepción por los medios y las instituciones), Marketing-Comunicación (estrategia adoptada, Potencia comercial).

Por otra parte, para dar respuesta a las diversas interrogantes incluidas en la caracterización de los competidores, las herramientas de análisis no constituyen un fuerte obstáculo. La principal barrera es la poca disponibilidad de los datos necesarios: mucho más cuando este tipo de información es considerado confidencial.

Entre las metodologías y herramientas que pueden ser empleadas en estos estudios, se encuentran fundamentalmente aquellas derivadas de la Inteligencia Competitiva, la Cienciometría, las Ciencias Empresariales y la Prospectiva.

Entre estos se pueden incluir los indicadores cuantitativos de actividad, de impacto, relacionales, de inmediatez y de dominio. Estos pueden ser aplicados no sólo a la medición de la información científico – técnica (como los artículos científicos y las patentes de las empresas competidoras), sino también a aquella que posibilite la caracterización de otras dimensiones. Por ejemplo el indicador de inmediatez comúnmente aplicado para determinar la velocidad con que evoluciona la tecnología, puede ser empleado en la evaluación de la velocidad en que evoluciona el proceso de agregación de valor a los productos de la competencia.

Es importante señalar que para la determinación de los factores claves de éxito de los competidores, es recomendable no sólo prestar especial atención a la diferenciación entre los productos competidores, sino también al resto de las dimensiones antes comentadas, en particular a las Economías de Escala, las Ventajas en Producción y Distribución, así como al Efecto Aprendizaje - Experiencia. Estas variables que se tienen comúnmente en cuenta, para analizar las barreras de entrada a un mercado, pueden ser consideradas como elementos claves para la determinación de estos factores.

Finalmente, la determinación de los escenarios futuros de la competencia, es un análisis poco común en estos estudios, lo cual influye negativamente en la toma de decisiones con mayor grado de certidumbre. La inclusión de este análisis posibilita la determinación más certera de los competidores potenciales y posibles productos o servicios sustitutos, así como el plan de acciones para lograr escenarios competitivos más favorables y la definición de los elementos claves que serán sometidos a monitoreo (ya sea mediante un sistema interno de inteligencia competitiva o la externalización de estos servicios) o que determinarán el éxito futuro.

Como es lógico, las metodologías prospectivas, en particular la simulación de escenarios, así como los estudios de tendencias, resultan de gran utilidad para estos análisis.

CONCLUSIONES.

PRIMERA. La naturaleza jurídica de la empresa, derivada de los muchos enfoques que pueden hacerse al estudiarla: desde la doctrina, pasando por la jurisprudencia, hasta las reglas legales.

Asimismo, se reconoce a la Empresa como elemento fundamental del Derecho Mercantil, partiendo de la influencia decisiva que dicha institución ejerce en la economía contemporánea; así como en el futuro pudiera llegar a constituir un verdadero concepto jurídico basado en considerar a la empresa como ente con aptitud legal a partir de la idea estructural de organización colectiva como una comunidad laboral de producción o intermediación, tal vez inscrita en el marco de un moderno – ya latente y existente – Derecho Empresarial.

SEGUNDA. Las dificultades para la determinación de un concepto de empresa, han propiciado algunas confusiones, sobre todo respecto al análisis de su naturaleza jurídica, derivadas fundamentalmente de los muchos enfoques que pueden hacerse al estudiarla: desde la doctrina, pasando por la jurisprudencia, hasta las reglas legales.

Lo cierto es que nuestros códigos y leyes no reglamentan aún, de manera sistemática y completa, el “Derecho de la Empresa”, y si ni unos ni otras se basan en la teoría o quizás sería mejor decir, en la realidad de la empresa, no es porque nuestros juristas hayan ignorado o despreciado esta nueva tendencia del derecho mercantil contemporáneo, sino, por el contrario, porque son comunes y la heredamos de la diferente y confusa reglamentación en los más recientes ordenamientos. Es decir, todo se compra, se vende, se traspasa, se arrienda, se hereda, etc, apareciendo siempre la aptitud de la empresa y su proyección.

TERCERA. Todo un nuevo mundo de hechos y fenómenos económicos y estructurales originan la marcha del Derecho hacia nuevas categorías, entre ellas, el crecimiento ilimitado de las unidades de producción en la batalla por las fuentes de materias primas y por los mercados. Hoy en día, el mundo vive cambios radicales en cuanto a la producción y la organización empresarial.

Está terminando la época del modelo fordista* en muchas ramas de la producción y de los servicios. Ese modelo se basaba en grandes empresas que se caracterizaban por desarrollar economías de escala, disponer de un alto coeficiente de capital y controlar elevados porcentajes de los mercados nacionales e internacionales.

Actualmente como consecuencia de este cambio, surgen nuevas fórmulas de la organización empresarial en las propias corporaciones industriales que se conocen con los nombres de: especialización flexible, producción esbelta, just and time.

CUARTA. Dicho proceso ha llevado a la revalorización de las micro, Pequeñas y Medianas Empresas (o las MPYME, como se le conoce internacionalmente) como agentes importantes del cambio productivo a través de nuevos esquemas de complementación, integración e interconexión empresarial. En el nuevo paradigma de industrialización las escalas y tamaños se reducen, al mismo tiempo que se incrementa la cooperación entre pequeñas empresas (modelo italiano) y entre medianas y grandes empresas (modelo japonés).

QUINTA. En ese momento, la Competencia Empresarial que está relacionada con el negocio y en gran medida con lo externo ha dejado de ser suficiente. Ahora se presentan exigencias a la organización y, por ello, esencialmente a lo interno. Al abarcar aspectos como la administración de personal, procesos y situaciones, será la Competencia Gerencial la que pase a ser necesaria.

No obstante, las soluciones tradicionales que hacen frente a la complejidad, y de ese modo movilizan la competencia gerencial, han venido basándose en establecer organizaciones especializadas.

- El modelo fordista es un conjunto de prácticas productivas. Su base ha sido la disponibilidad de petróleo barato y materiales como el plástico. Sus unidades operativas, las grandes empresas manufactureras articulaban a otras empresas medianas como proveedores de insumos. Las fábricas producían bienes masivos estandarizados, en grandes cantidades y en forma casi discontinua. La actividad central es la metalmecánica (automotriz) y la producción de bienes de consumo durables mecánicos y eléctricos (electrodomésticos, equipamientos). Se aplica la "organización científica del trabajo". Se profundiza la división de tareas en todas las áreas, debido a que se separan las funciones administrativas, productivas, de investigación y desarrollo.

En la actualidad se sabe que dichas organizaciones especializadas tienen la tendencia de centrarse en la eficiencia, entropía y fragmentación y minimización de los riesgos y que ponen su mayor énfasis en la estabilidad

SEXTA. Los linderos trazados tanto por clientes como por competidores, así como también los definidos por la trayectoria y las capacidades de una empresa y sus competidores, conducen al agrupamiento de las empresas en unos pocos pero coherentes grupos estratégicos.

Dentro de estos grupos, las empresas se asemejan en el alcance de sus actividades y en la cobertura del mercado, siguen estrategias similares y compiten mucho más intensamente entre sí, que con empresas ubicadas en otros grupos. Usualmente hay poca movilidad entre grupos, a pesar de persistentes y marcadas diferencias en su rentabilidad. Las empresas no se cambian fácilmente de grupo debido a diferencias culturales, de recursos, de acceso al mercado, de tecnología y aún también para evitar las retaliaciones que pudieran sufrir de parte de los miembros de los otros grupos.

Los grupos estratégicos son un nivel intermedio y útil de análisis entre la industria y la empresa. Son muy apropiados para separar a los competidores que requieren de una atención más constante y cercana de aquellos que compiten en la periferia. Las maniobras de las empresas pertenecientes a un mismo grupo deberán ser neutralizadas mientras que las de empresas de otros grupos no serán tenidas en cuenta

SÉPTIMA. Tanto las pequeñas y medianas empresas como los changarros son parte de la economía y necesitan apoyos.

Para entender la diferencia entre lo que es una pequeña y mediana con un "Changarro" podemos definirlo desde el punto de vista de lo que es ser emprendedor. Un emprendedor es alguien con una idea, que convierte en negocio, aportando innovación tecnológica o de procesos. Da cierto valor agregado a la sociedad, genera empleo y contribuye al desarrollo económico del país. Buscan crecer y desarrollarse.

Generalmente son personas preparadas académicamente y/o que están en constante proceso de capacitación. Este tipo de negocio junto con los que no lo son tanto, son los que conforman las pequeñas y medianas empresa. Empresas que aportan valor y afectan al desarrollo de México.

En cambio cuando hablamos de changarro, nos referimos a la "tortillerías", "puestos", "tienditas", etc. Son negocios también, pero no aportan necesariamente valor a la sociedad, ni impactan sobre el empleo o la economía del país. De alguna manera los "changarros" representan una oportunidad económica para la familia, y permite que tengan ingresos mayores a los que obtendrían de un empleo, así como independencia. Ya que no tienen acceso a puestos de medio y alto nivel.

Ambos forman parte de la economía y los dos necesitan apoyo. Pero definitivamente las micro, pequeñas y medianas empresas son los "héroes de la economía" y motor del desarrollo del país.

OCTAVA. La concentración de empresas ofrece un gran mercado a personas que tienen cualidades especializadas, lo que significa que tanto los trabajadores están asegurados en cierto modo frente al paro y las empresas lo están frente a la escasez de mano de obra específicamente calificada. Mientras que el propietario de una fábrica aislada a menudo tiene que hacer grandes esfuerzos para encontrar al trabajador con la formación que necesita y un trabajador cualificado, cuando es expulsado del empleo que tenía en ella, no tiene ningún refugio fácil al que acudir.

Una concentración industrial local permite que subsistan los necesarios proveedores de servicios especializados. Así se crean oficios subsidiarios en los alrededores, suministrando utensilios y materiales, apareciendo talleres de formación, compartiendo costosas maquinarias entre diversas empresas.

La concentración de empresas fomenta el intercambio de información y, por tanto, la mejora de la tecnología.

NOVENA Finalmente, la determinación de los escenarios futuros de la competencia, es un análisis poco común en estos estudios, lo cual influye

negativamente en la toma de decisiones con mayor grado de certidumbre. La inclusión de este análisis posibilita la determinación más certera de los competidores potenciales y posibles productos o servicios sustitutos, así como el plan de acciones para lograr escenarios competitivos más favorables y la definición de los elementos claves que serán sometidos a monitoreo (ya sea mediante un sistema interno de inteligencia competitiva o la externalización de estos servicios) o que determinarán el éxito futuro.

Como es lógico, las metodologías prospectivas, en particular la simulación de escenarios, así como los estudios de tendencias, resultan de gran utilidad para estos análisis.

De lo anteriormente se guisa, es de suma importancia que los micro, pequeños y medianos empresarios tengan una estructura adecuada para la integración societaria y de la empresa, una vez hecho lo anterior, establecer alianzas estratégicas para ser más competitivos en el mercado interno e ir poco a poco entrando a una globalización y también ser competentes a nivel internacional.

BIBLIOGRAFÍA.

ACOSTA ROMERO, Miguel y otro, "Nuevo Derecho Mercantil", Editorial Porrúa S.A., México 2000.

BARRERA GRAF, Jorge. "Instituciones de Derecho Mercantil", 2ª Edición Editorial Porrúa S.A. México DF. 1998.

BARRERA GRAF, Jorge. "Tratado de Derecho Mercantil", Tomo I Editorial Porrúa México DF. 1957.

BAUCHE GARCÍA Diego, La Empresa, Editorial Porrúa, México 1977,

CALVO MARROQUIN Octavio y PUENTE Y FLORES Arturo, Derecho Mercantil. Editorial Banca y Comercio, México 1993

CERVANTES AHUMADA, Raúl, Derecho Mercantil 1er Curso, 3ª reimpresión Editorial Porrúa S.A., México, 2004.

DÁVALOS MEJÍA, Carlos. Títulos y Contratos de Crédito, Segunda edición Ed. Harla. México D.F. 1998

DE LA CRUZ GAMBOA, Alfredo.- Elementos Básicos De Derecho Mercantil. Cátedra Editores. México 1997.

DE PINA VARA, Rafael. "Derecho Mercantil Mexicano", Ed 28ª Editorial Porrúa s.a., México DF. 2002.

DOMÍNGUEZ VARGAS, Sergio. "Teoría Económica" Décimo segunda edición, Editorial Porrúa, México 1986.

GARRIGUEZ, Joaquín. Curso de Derecho Mercantil, 9ª Edición, 2ª reimpresión, Editorial Porrúa, México 1998.

GÓMEZ GRANILLO Moisés, "Introducción al Derecho Económico", Editorial Esfinge, México 2002.

HELGUERA Y GARCÍA Alvaro de la, Manual Práctico de la Historia del Comercio, Edición electrónica texto completo, www/eumed.net/libros20069/

LASTRA LASTRA José Manuel, Fundamentos de Derecho, Porrúa México 2001.

LÓPEZ GARCÍA Santiago, Historia Económica de la Empresa, Ed. Crítica S.L., Barcelona 2000.

M FARINA Juan, Contratos Comerciales Modernos, Ed. Astrea, Buenos Aires, 1999.

MANTILLA MOLINA, Roberto. "Derecho Mercantil", 25ª Edición Editorial Porrúa S.A., México DF. 1990.

MAURICIO FIGUEROA Luis, El Derecho Dinerario, Editorial Porrúa S.A. de C.V., México 2003.

PINA VARA, Rafael de, Derecho Mercantil Mexicano, 28ª edición, Editorial Porrúa, México, 2002.

QUINTANA ADRIANO Elvia Arcelia, Ciencia del Derecho Mercantil, Porrúa, México 2002.

RAMIREZ VALENZUELA, Alejandro. "Introducción al Derecho Mercantil y Fiscal", Editorial Limusa S.A., México 1999.

RAMÍREZ VALENZUELA, Alejandro. "Derecho Mercantil y Documentación", Editorial Limusa S.A., México DF. 1991.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. "Curso de Derecho Mercantil", Tomo I 19ª Edición Editorial Porrúa, México DF. 1988.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. "Curso de Derecho Mercantil", Tomo II. 9ª Ed. Editorial Porrúa S.A. México DF. 2004.

ROEMER, Andrés. "Introducción al Análisis Económico del Derecho" 2ª Reimpresión Editorial Fondo de Cultura Económica, S.A., México DF. 2000.

SAMUELSON Paul A. "Economía" Decimoséptima edición, Editorial Mc. Graw Hill, México 2002.

STANTON William, ETZEL Michael y WALKER Bruce, Fundamentos de Marketing, 13ª . Edición, Editorial Mc Graw Hill, México 2004.

SANDHUSEN L. Richard, Mercadotecnia, 1ª Edición, Editorial Continental, México, 2002,

TENA, Felipe de J. "Derecho Mercantil Mexicano", 9ª Ed. Editorial Porrúa. S.A., México, DF. 1978.

VÁZQUEZ ARMNIO, Fernando. "Derecho Mercantil", Editorial Porrúa México DF. 1977.

VÁZQUEZ DEL MERCADO, Oscar. Contratos mercantiles, 7ª Edición, Editorial Porrúa México, 1997.

VIVANTE, César. “Derecho Mercantil”, Editorial Tribunal Superior de Justicia del DF. México DF. 2002.

ZARKIN CORTÉS Sergio Salomón, Derecho Corporativo, Porrúa, México 2003,

DICCIONARIOS Y ENCICLOPEDIAS.

ATWOOD, Roberto. “Diccionario Jurídico de Nueva Edición”, Editorial librería del abogado México DF. 1997.

Diccionarios Jurídicos Temáticos. Volumen IV. “Derecho Procesal”, Colegio de Profesores de Derecho Procesal Facultad de Derecho de la UNAM, Editorial Harla, México 1997

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS. Diccionario Jurídico Mexicano. Editorial Porrúa-UNAM, México 2000.

ESCRICHE, Joaquín. “Diccionario razonado de legislación civil, penal, comercial y forense”. Editorial Universidad nacional Autónoma de México. México 1993.

PINA, Rafael de y otro. “Diccionario de Derecho”. 32° edición, Editorial. Porrúa, S.A. México. 2003.

PIMENTEL ÁLVAREZ Julio, Diccionario latín-español español-latín, Porrúa México 1996.

QUINTANILLA ADRIANO, Elvia A. “Diccionario de Derecho Mercantil”. Editorial Porrúa, S.A. México. DF.

TAMAYO Y TAMAYO, Mario. “Diccionario de la Investigación Científica”. 2° Edición, Editorial Limusa Noriega, México 1990.

FUENTES DE METODOLOGÍA Y TÉCNICAS DE INVESTIGACION.

FIX ZAMUDIO, Héctor. “Metodología, Docencia e Investigación Jurídica”. 7° edición, Editorial Porrúa S. A. México 1999.

WITKER VELAZQUEZ, Jorge y otro. “Metodología Jurídica”. 2° edición, Editorial Mc Graw-Hill. México 2002.

LEGISLACIÓN.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS.
CÓDIGO DE COMERCIO.
CÓDIGO CIVIL FEDERAL.
CÓDIGO FEDERAL DE PROCEDIMIENTOS CIVILES.
LEY PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.
LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES.
LEY FEDERAL DE COMPETENCIA ECONOMICA.

Paginas web.

[www. Monografías.com](http://www.Monografías.com). 31-oct.07. 14:11 h.

[www.your bubbles.com](http://www.yourbubbles.com). 26-11-07, 11:35 hrs.

www.eumed.net/cursecon/dic/s-htm. 26-11-07, 11.37 h.

www.eumed.net/cursecom/dic/bzm/inaex.htm. 3-dic.2007, 23:34 h.

www.es.wikipedia.org/wiki/economia. 4-dic-07, 23:57 h.